



Fly
Together

2016 MAY Vol.197 www.koreaaero.com

CEO Movements
칠레 FIDAE 에어쇼 개막

KAI Family
알록달록 향긋한 룰립죽제로 떠나볼까요

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

COOPERATION OF KAI

같은 꿈을 향해가는
우리는 모두 KAI 가족입니다

SRR을 시작으로 KF-X 사업의 첫걸음을 내딛다



지난 3월 30일과 31일 양일간 전사 전략사업인 KF-X 사업의 SRR(체계 요구조건 검토)이 개발센터에서 진행되었다. 이번 회의는 지난 1월 KF-X 체계개발 착수회의를 열어 2032년까지 120대 생산을 공식 선언한 지 3개월 만으로, KF-X 사업이 계획대로 진행되고 있는 것을 확인하는 자리였다.

이번 회의는 방위사업청 산하 한국형전투기사업단이 주관하고, 공동 개발자인 인니의 PTDI와 기술지원을 맡은 록히드마틴이 참석하였다. 합참, 공군, 기품원, 연구소(KARI, ETRI) 및 학계에서 40여 명의 검토위원이 참석한 이 회의를 기점으로 한국 공군의 노후 전투기 대체전력 확보를 위해 진행되는 KF-X 사업이 첫걸음을 내딛게 되었다.

지난 1월 사업착수회의 이후 3개월의 짧은 기간 동안 수차례 검토회의를 수행하였으며, 많은 연구원이 노력하여 대응방안을 수립하였다. 그 결과 총 4개 분과(체계, 비행체, 계통, 항공전자)에서 우리 군이 요구하는 성능과 운영 조건에 대한 적합성을 확인하였다.

올해 12월로 예정된 SFR(체계 기능 검토)을 비롯하여 이후 계획된 PDR(기본 설계 검토), CDR(상세 설계 검토) 도 차질 없이 준비할 예정이다. 우리 회사는 2019년 9월까지 항공기 기본설계와 상세설계를 완료하고, 2018년 7월부터 시제 항공기 제작에 착수해 2021년부터 시제기 6대를 생산할 계획이다. 2022년부터는 시제기를 통한 비행 시험을 실시하고 시험 과정에서 나타난 문제점을 보완해 2026년 6월까지 개발을 완료하겠다는 목표다. 이어 2026년 6월 이후 2032년까지 시제기가 아닌 KF-X 전투기 120대를 양산해 공군에 배치할 계획이다.

CONTENTS



MAY 2016 Vol.197

www.koreaero.com

KAI 百科

- 04 CEO 등장
칠레 FIDAE 에어쇼 개막 외
- 05 New Focus
KAI 나눔봉사단, 지역 맞춤형 봉사활동 시작 외
- 08 소통의 기업문화
박만길 상무 / 고정익개발사업관리실장
노동우 상무 / 사업기획실장
- 12 항공 테마칼럼
3~4세대 전투기 시장 KAI가 공략해야



KAI 행복소통지

- 26 KAI Family
알록달록 향긋한 틀립죽제로 떠나볼까요
- 32 이야기 한마당
'청춘 go back' 프로그램
제41회 외룡축구회장기, KAI 축구대표팀 우승
- 36 생생현장탐방
아산 주재사무소
- 40 만나봅시다
개그 듀오 '컬투'
- 44 추억의 여행
장안사에서 또 다른 추억 만들기
- 46 오늘을 부탁해
수출사업운영팀 이창열 부장 &
생산계획팀 윤정희 부장
- 49 마음을 전해요
동료에게 전하는 따뜻한 메시지



발행인 하성용
발행일 2016년 5월 9일(통권 197호 · 5월호 · 비매품)
발행처 한국항공우주산업(주) 기업문화팀
담당자 배화윤 차장, 구보람 과장(055-851-1609)
경상남도 사천시 사남면 공단1로 78
제작대행 디자인신화(02-324-6852)
인쇄 삼화인쇄(02-850-0850)

이 책은 한국간행물윤리위원회의 도서접두윤리강령 및 접두윤리실천요강을 준수합니다. 〈Fly Together〉에 실린 외부 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.

KAI Magazine

- 14 World Today
역눌린 항공력의 끝 대만
- 18 기업문화 시리즈
더불어 함께 가는 길
- 20 Global Story
태양의 입맞춤, 썬키스트
- 22 KAI의 달인
성능개량생산팀 오정석 조장
- 24 Fly News
미국, 알래스카에 '태평양 전담'
F-35A 스텔스기 비행대대 배치 외

CEO MOVEMENTS

05

VOL.197
MAY 2016



칠레 FIDAE 에어쇼 개막

라틴아메리카 지역 최대의 칠레 FIDAE 에어쇼가 지난 3월 29일부터 4월 3일까지 칠레 산티아고 공항에서 개막되었다. 35년 전통의 FIDAE 에어쇼는 격년제로 짹수해마다 개최된다. 이번 에어쇼에는 40여 개국 600여 개 업체가 참가했다. 우리 회사에서는 하성용 사장과 해외사업본부장이 참석하여 각국 대표단 및 록히드마틴 등과의 면담을 통해 국산 항공기 수출을 위한 마케팅 활동을 수행하였다. 특히, 이번 에어쇼에는 페루 공군의 KT-1P 2대(기본형상 + 무장형상)가 참가하여 한-페루 공동 마케팅 활동을 펼치는 동시에 칠레 상공에 국산 항공기의 우수성을 선보였다.

BNK경남은행, 한국항공우주산업지점 개점

지역은행인 경남은행의 한국항공우주산업지점 개점식이 4월 18일에 열렸다. 개점식에 양사 CEO와 노조위원장이 참석하여 커팅식을 가지고 개점 축하와 각오를 밝히는 자리를 가졌다. 개점식 이후, 오찬 자리에서는 지역 균형발전과 지역 경제활성화 방안, 중소·중견 업체의 금융지원 방안 등에 대해 논의하며 양사와 지역의 발전을 두루 도모하는 계기를 마련했다. 경남은행 한국항공우주산업지점은 KAI와 협력업체 직원의 원활한 금융서비스를 위해 상담실과 자동화코너 등의 편의시설을 갖추고 여·수신 금융 전문기를 배치했다. 지점은 KAI 본사 복지동 2층에 자리 잡고 있다.

명사 초청 특강 '한국경제 부가가치 높이기'

지난 4월 19일 실장이상 임원 대상으로 前 대통령비서실 경제수석의 특강이 진행되었다. CEO 초청으로 우리 회사를 방문한 조원동 前 경제수석은 '한국경제 부가가치 높이기'라는 주제로 강연을 하였다. 한국 경제의 어제와 오늘 그리고 대형사업을 효율적으로 추진하기 위한 PM(Project Management)의 중요성을 국내외 사례를 통해 알아볼 수 있었던 유익한 시간이었다. 더불어 조원동 수석은 불과 몇 년 사이 확연하게 발전한 KAI의 모습을 보며, 우리나라 항공사업을 이끌어가는 우리 회사 임직원께 고마움을 표했다.

NEWS FOCUS



KAI 나눔봉사단, 지역 맞춤형 봉사활동 시작

KAI 나눔봉사단은 지난 3월 청단 이후 지역사회 발전을 위한 맞춤형 봉사활동을 펼치고 있다. 3월 26일, KAI 나눔봉사단은 용당1동 마을회관을 방문해 노후된 가전제품 교체 및 공동 운동기구 설치 등 그동안 마을 자체적으로 해결이 어려웠던 숙원사업 해소를 위한 지원활동을 펼쳤다. 3월 말부터 진행된 지원활동은 용당1동, 용당2동, 유천리, 축동 구호리, 정촌 예하리/예상리 등 총 6개 마을을 대상으로 노후 가전제품 교체, 공동 운동기구 설치, 마을회관 개보수, 마을 쉼터 제작 등의 지원을 마쳤다. 앞으로 사천시 관내 전 지역으로 지원활동을 확대 추진할 예정이며, 가정의 달인 5월을 맞아 아동복지센터 지원, 일손돕기, 다문화센터 지원 등 다양한 맞춤형 봉사활동을 계획하고 있다.

항공전자실 엔지니어 가족, 진주남강마라톤대회 참가

지난 3월 27일 일요일 아침, 항공전자실 엔지니어 가족 총 142명은 진주남강마라톤대회에 단체팀으로 참가하여 상쾌한 봄날을 함께했다. 항공전자실은 매년 봄과 가을에 진주남강마라톤대회와 사천노을마라톤대회에 참가했다. 최연소인 3살 김희온 군부터 최고령인 항공전자 실장까지 참가자들은 각자의 코스(5km, 10km, 하프)를 뛰며 오랜만에 이마에 땀이 송골송골 맺히는 값진 경험을 했고, 더불어 만남의 기회가 적은 가족들도 단체 운동과 함께 준비된 음식을 즐기며 서면서며함을 지우고 자연스럽게 얼굴을 익히는 시간을 가졌다.

의무후송전용헬기 ILS운용시험 평가관 교육 수료

지난 3월 28일부터 4월 8일까지 2주동안 본사 교육훈련센터에서 의무후송전용헬기 ILS 운용시험 평가관(육군시험평가단 정대규 준위 외 3명) 교육을 수행·완료하였다. 평가요원들은 본 교육 과정을 통해 의무후송전용헬기 ILS 운용시험평가(7~8월 수행 예정) 전 항공기 계통 및 ILS개발 요소에 대한 전반적인 이해를 완료하였다. 또한, 소요군과 KAI 요원들은 지속적 협업체계를 통해 올 하반기 수행 예정인 의무후송전용헬기 ILS체계개발 운용시험평가(이론/실기)를 성공적으로 수행하고 의무후송헬기 전력화 및 적기 양산 사업화를 위해 노력할 계획이다.



Fly Together! 함께 비상하는 회전의 개발본부의 행복한 멘토 · 멘티

회전의 개발본부의 신입사원 19명은 지난 2월부터 7명의 멘토와 함께 정기적인 멘토링 활동을 하며 성장해나가고 있다. 다양한 체육활동을 통해 정신력과 체력 증강에 힘쓰고 있는 김재원 멘토, 서로의 생일에 편지와 선물을 주고받으며 뜨거운 마음을 나누고 있는 이기형 멘토, 고정의 본부와 풋살을 같이하며 하나된 KAI를 몸소 실천하고 있는 이승덕 멘토, 종횡무진 문화생활을 같이 해나가고 있는 최혜진 멘토 등이 그 주인공이다.

김주균 본부장은 간담회에서 본부 내 멘토링 데이가 잘 운영되고 있는 것에 대해 멘토 · 멘티에게 감사함을 표했고, 적극적인 멘토링 활동으로 긍정의 에너지를 마음껏 발산한 팀에 대해 우수활동 조 시상을 진행했다.



A350 Wing Rib 100호기 생산 기념

지난 4월 6일 A350 Wing Rib 공장에서 A350 Wing Rib #100호기 생산완료 기념행사를 시행하였다. A350 Wing Rib 사업은 국내 최초로 Airbus Design & Build 사업의 Tier1 RSP(Risk Sharing Partner)로 참여한 사업으로 2021년까지 총 800대를 생산하여 납품할 예정이다. 참석자 모두 이번 행사를 통해 품질안정화와 납기 준수를 위해 지속적인 노력을 기울이기로 다짐하였다.



T-X 시범기 공중급유 모사 지상시험 완료

우리 회사는 차세대 미공군 훈련기 T-X의 기본 요구도인 공중급유를 모사하는 연료계통 지상시험을 완료했다. T-X 시범기의 공중급유는 T-50 항공기 기본 형상 상부에 장착된 DART(Dorsal Air Refueling Tank)의 공중급유 장치를 통해 이뤄지며, 급유된 연료는 개조된 급유 배관을 통해 항공기 연료탱크로 공급된다. 지난 4월 9일까지 수행된 지상시험은 실제 장착된 DART의 공중급유구를 통해 공중급유 환경과 유사하게 급유를 모사함으로써, 공중급유 시 순차적 연료급유 성능을 확인하였다. 아울러 T-X 시범기 개조 내용 중 하나인 조종실의 LAD(Large Area Display)를 통한 공중급유장치 작동 및 급유 시험도 이뤄져 조종사가 조종실에서 공중급유를 위한 조작을 수행할 시 급유가 원활히 이루어지는지 확인했다.



고정익개발본부 Leader's Workshop

지난 4월 12일 퇴근 후, 고정익개발본부의 팀장 이상 관리자들이 1박2일 일정으로 Leader's Workshop을 다녀왔다. 워크숍은 광양시 봉강면에 있는 햇살봉강수련원에서 진행되었으며, 분임조 토의와 발표, 화합의 시간 등을 가졌다. 분임조 토의 주제는 KF-X 기술검토회의의 진행 방향과 인력의 효율적 운영 방안 등이었고, 분임조 별로 의견을 제시하고 토의 시간을 가짐으로써 더 나은 방향에 대한 의견을 공유할 수 있었다.

KT-100 초도기 납품 완료

지난 4월 19일 2사업장에서 KT-100 초도기(#1 / #2호기)가 납품되었다. KT-100 사업은 KC-100 민간소형항공기를 대한민국 공군사관학교 사관생도 실습용 훈련기로 개조하는 사업으로 2014년 12월 31일 계약되어 2016년 12월 31일까지 항공기를 납품할 계획이다. 이번 납품으로 대한민국 공군에서 사용하는 모든 훈련기를 KAI가 공급하는 체제로 구축하는 데 의의가 있다.



KAI 나눔봉사단 소양교육 및 1:1 멘토링 재가봉사 추진

지난 4월 19일 KAI 나눔봉사단 봉사단원 50여 명이 참석한 가운데 경남자원봉사센터 홍보팀장을 강사로 초청하여 '기업의 참된 자원봉사의 의미 및 멘토링 재가봉사의 방향' 등에 대한 소양교육이 시행되었다. 아울러 KAI 나눔봉사단은 사천지역 50개의 결연가정과 팀별 매칭을 통해 3년 동안 소정의 후원금과 매월 1회씩 가정을 방문하여 청소년들에게 꿈과 희망을 심어주고 고민상담 및 시설 지원 등 다양한 재가봉사를 지속 추진하게 된다.



필리핀 군수공동위 대표단 방문

지난 4월 19일 필리핀 국방차관보 일행이 KAI를 방문했다. 한국 필리핀 군수공동위 참석으로 방한한 차관보 일행은 회사 현황, FA-50PH 필리핀 사업 진행 현황을 점검하였으며, 2사업장에서 교육을 받고 있는 필리핀 공군 조종사 3명과 환담하고 격려하는 자리를 가졌다. 필리핀 조종사는 시뮬레이터를 이용하여 공대공 전술훈련 시범을 차관보 일행에게 시연하여 차관보에게 깊은 인상을 남겼고 이를 통해 향후 필리핀에 시뮬레이터 수출을 위한 계기를 마련했다.



주한 이라크 신임 대사 방문

지난 4월 20일 신임 주한 이라크 대사가 KAI를 방문했다. 이번 방문에서 현재 사업 진행 중인 T-50IQ 완제기 수출 현황 및 생산 현장 시찰을 통해 KAI 및 사업 진행에 대한 이해와 신뢰를 높이는 시간이 되었다. 이라크 대사는 T-50 사업 및 여러 사업이 이라크와 대한민국, 이라크와 KAI 양쪽에 중요한 만큼 상호 신뢰를 통해 사업을 진행하는 것이 중요하다고 언급하였다. 특히, 주한 이라크 신임 대사는 현재 조립 중인 T-50IQ 항공기에 직접 탑승하며 큰 만족감을 표현했다.



해외 파견 무관단 방산업체 견학

지난 4월 19일 2016년 해외 파견 무관단 및 동반가족 49명이 KAI를 방문했다. 이들은 완제기수출실장 주관으로 수출 추진 및 진행 현황에 대해 설명을 듣고 항공기동 및 격납고 생산시설을 둘러봤다.



고정익개발사업관리실장 박만길 상무

수많은 도전 끝에

희망의 날개를 단 이카로스

그리스신화에 나오는 '이카로스의 날개'는 미지의 세계에 대한 인간의 동경과 무모한 욕심에 대한 경고의 상징이다. 하지만 누군가의 무모할 수도 있는 열정과 도전 덕분에 역사는 진일보했다. 항공산업의 불모지였던 1980년대부터 KAI와 함께 걸어온 박만길 상무는 어쩌면 늘 이카로스였다. 수많은 도전과 시행착오로 수없이 비상한 날개는 마침내 그에게 희망을 건넸다.

기획 배화운 차장 글 정영아 사진 안종근

박만길 상무
고정익개발사업관리실장

박
만
길
M. G. PARK

Fly
Together
KAI
한국항공우주

책임의 무게감, 행복을 안고 돌아온 부메랑

입사 이래 30여 년간 박만길 상무가 수행해온 사업은 곧 KAI의 역사라 할 수 있다. 대한민국 군전력 증강 주요 국책사업의 사업관리가 대부분이기 때문이다. KF-16 면허생산사업을 비롯해 T-50 체계개발 및 양산사업, 수리온 체계개발 및 양산사업의 사업관리 업무를 수행했고, 현재는 국책사업인 KF-X 개발사업의 사업관리를 맡고 있다. 특히 KF-X 체계개발사업은 건국 이래 최대의 군전력증강사업으로 2015년 12월부터 2026년 6월까지 10.5년간 약 8조 원이라는 천문학적인 사업 예산을 투입할 뿐만 아니라 정부기관, 학계 및 국내 업체 등 국내 역량을 총 결집해 추진하는 대형 국책사업이다. 또한 인도네시아가 전체 개발예산의 약 20%를 투자하는 국제 공동 연구개발사업이며, F-X 사업 옵셋(OFFSET)으로 록히드마틴이 참여한다. 사업 구도가 매우 복잡한 까닭에 지금껏 KAI에서 수행해온 그 어떤 사업보다도 중요한 사업이다.

"KF-X 사업은 2020년 매출 10조 원 비전 달성을 위한 최고 핵심 사업 중 하나입니다. 제 손에 KAI의 미래가 달려 있다는 생각으로 저를 포함한 KF-X 사업에 몸담고 있는 모든 임직원은 이 사업을 반드시 성공시키겠다는 사명감에 불타고 있습니다."

박만길 상무의 어깨가 무거운 것은 당연한 일. 하지만 짧게는 몇 년 전, 길게는 박만길 상무가 입사할 즈음과 비교하자면 지금 그의 어깨를 누르고 있는 무거움은 당시로서는 상상할 수도 없었던 '행복한 무거움'일 것이다. 하여 신입사원들을 보면 박만길 상무는 그저 부러울 뿐이다.

"제가 입사할 때인 1985년만 해도 국내 항공산업은 기껏해야 국산 전투기 엔진을 창정비하는 게

고작이었습니다. 1995년경부터 KF-16 면허생산을 하게 되었는데 지금도 그때를 생각하면 실소가 납니다. 당시 F-16 전투기는 1979년 미공군에 실전 배치된 지 15년이 지난 전투기로 이미 충분히 검증이 된 항공기였고 면허생산사업이었어요. 미국업체인 GD가 우리 회사에 도면을 주고 교육과 기술 지원, 인력 파견 등을 포함해서 각종 시스템을 구축해줬지요. 심지어 자재 규격, 공정 규격까지 제공하는 사업이었습니다. 한마디로 땅짚고 헤엄치는 격이었지요. 하지만 당시에는 그 것도 벅찰 정도로 기술력이 미천했습니다." 불과 20년 전의 일이다. 아무리 강산이 두 번 변한 시간이라도 그간 KAI가 걸어온 성장의 역사는 실로 엄청나다 할 것이다. 박만길 상무 역시 4.5세대 전투기를 KAI 기술력으로 설계부터 시험까지 주도적으로 수행하는 것을 보면 경이롭다고 말했다. 아마 무에서 유를 창조해온 한국 항공산업의 역사를 함께 걸어온 장본인이기에 느끼는 감회일 것이다.

공동의 열정, 무에서 유를 창조하는 열쇠

무에서 유를 창조하는 일은 일면 콜럼버스의 달걀과 비슷하다. 결과보다는 처음의 시도와 과정에 숨어 있는 수많은 도전과 시행착오를 잘 보아 한다. 그 안에 성공의 비밀이 숨어 있기 때문이다.

"항공기 개발사업은 힘든 시간의 연속입니다. 또 항

시 다양한 위험요소를 동반해요. 때문에 정부와 군

그리고 기업이 함께 추진해야 합니다. 정부와 기업의 프로그램 디렉터는 정확한 방향 제시와 의사결정을 적기에 해줘야 하고 관리자나 엔지니어는 혼신으로 일정을 맞춰 나가야 합니다. 사업에 관계된 모든 기관이 균형을 유지하며 협업을 해야 사업 성공률이 높아집니다."

박만길 상무는 개발사업 전 기간이 중요하나 특히 요구도 확정 후 형상 확정 시까지, 후속 비행시험부터 전투용 적합판정까지 그리고 개발사업 기간 중 최초 양산 1호기 생산할 때가 가장 중요하고 힘든 때라고 한다. KF-X 개발 사업은 10년이 넘는 기간이 걸리기 때문에 무엇보다 개발자들의 내구력이 필수적이고, 그래서 서로 웃으면서 격려해야 한다고 강조한다.

최근 몇 년 사이 KAI의 위상은 물로보게 달라졌다. 매출과 순익 등 경영실적이 수직상승하면서 제조업계에서 떠오르는 미래강자로 부상했으며, 신입사원들이 가장 입사하고 싶은 회사로 손꼽힐 정도다. 박만길 상무를 포함해 KAI가 어려웠던 시절에 무모할 정도의 열정으로 땀을 흘렸던 선배들의 발걸음이 있었기에 가능한 일이었을 것이다.

"지금까지 KAI는 고정익, 회전익, 인공위성, 무인기 를 민수와 방산 및 내수와 수출까지 사업영역을 확장하기 위해 기존 항공 업계 강자들과 싸워가면서 수주를 해왔습니다. 회사경영이 조금 나아졌다고 방심하지 말고 어려웠던 시절의 열정을 생각하며 내일을 만들어야 할 겁니다."

묵묵히 자신의 청춘을 바쳤고, 열정을 쏟은 이들 덕분에 이제 KAI는 대한민국 항공산업의 역사를 새로 쓰고 있다. 자신의 날개가 타버리는 것을 알면서도 태양을 향해 무모하게 날아갔던 이카로스처럼. 하지만 그러한 열정 덕분에 KAI는 '밝은 내일'이라는 희망의 날개를 마침내 얻었다.



사업기획실장 노동우 상무

기획자의 선구안으로

영업을 설계하는 시간 여행자

시간으로 구분하자면 KAI에서의 20년 남짓 세월은 미래를 위한 중장기적인 투자였다. 2016년 현재, 그는 당장의 목표 달성을 집중해야 하는 역동적인 시간을 달리고 있다. 마치 타임슬립한 시간 여행자의 삶 같다. 오랜 기간 기획 업무를 통해 다져온 선구안을 마침내 현재의 영업 전선에 펼칠 시간이다.

사업기획실장 노동우 상무가 앞으로 나아갈 길이다.

기획 배화운 차장 글 정영아 사진 정우철



기획자의 감. 영업전선의 내비게이션 자처

1980년대 후반 입사 후 헬기생산기술팀에 배치되어 BELL 412 동체 생산을 비롯한 항공기 부품 생산기술 분야에서 4년 동안 일한 후 KFP 기술도입 사업에 잠깐 참여했다. 이후부터 전략기획, 비전경영, 경영혁신, 대외협력 등 지금까지 전략기획본부 산하에서 오로지 기획 업무에만 몸 담아 왔다. '기획통'인 노동우 상무에게 새롭게 맞닥뜨린 국내사업본부의 업무는 새로운 도전일 수 밖에 없다.

"상무 승진하면서 업무가 크게 바뀌었습니다. 이전까지 해온 기획은 당장 닥친 업무보다는 종장기적 비전을 염두에 두고 선행해서 검토하고 방향을 제시하는 성격이 강했는데, 현재 속한 국내사업본부는 수주 목표가 정해져 있고 본부 자체에서 달성해야 할 목표, 즉 당장 회사의 먹을거리를 책임지는 업무를 수행해야 합니다. 예전에는 오랜 시간을 두고 깊이 생각하는 업무가 대부분이었다면, 지금은 실제 행동하면서 풀어야 할 현안들이 많아졌습니다."

올해부터 새롭게 수주 목표를 달성하기 위해 고객에 대한 직접적인 관리는 물론이거니와 예산과 관련한 일들을 실시간으로 해결해야 한다.

노동우 상무가 관장하는 사업기획실은 국내사업본부 산하로 크게는 같은 본부의 헬기사업실, 신규사업실 등과 본부의 다양한 목표에 대한 공동책임을 갖고 지원해야 한다. 사업기획실 내부적으로는 국내 사업 수주를 위한 종합기획 지원을 비롯해 방산제도 개선, 정부 R&D 과제 사업, 수입 절충교역 등의 업무를 하는 사업기획팀과 방산예산 확보, 군·민수 계약관리 업무를 주로 담당하는 계약관리팀과 더불어서 국내사업본부의 수주목표를 달성하고 대 고객 서비스를 통한 지속가능한 국내 사업 수주환경을 조성하는 업무를

주로 한다. 본부, 또는 실 그리고 팀간 수시로 벌어지는 역동적이고 다양한 업무를 해결하기 위해 노동우 상무는 내비게이션 역할을 자처한다. 낯선 길에서 내비게이션이 빛을 발하듯 국내사업본부와 사업기획실의 숨 가쁘게 돌아가는 상황에서 중심이 되어 조율하고 방향을 제시해줄 내비게이션은 천군만마가 되기 때문이다. 그는 "영업 또한 기획의 연장선"이라고 말했다. 그 자신이 가장 잘하는, 오랜 시간 기획 업무에서 익힌 선구안과 전략적 노하우들을 접목하여 국내사업본부가, 그리고 사업기획실이 맞닥뜨린 다양한 현안을 풀어가고자 한다.

긍정의 시그널.

비전 2020 실현에 대한 자신감

KAI는 1999년 통합 설립 후 크게는 4차례의 전사 중장기 비전을 수립했다. 그때마다 전략통이었던 노동우 상무 역시 회사의 비전과 계획 수립에 참여했지만, 항공산업의 불모지에서 수출활로를 개척하는 일은 태산을 옮기는 것만큼이나 어려운 일이었다. 10년 이상 회사 성장의 동력을 찾지 못하고 매출 1조 원을 벗어나지 못하는 어려운 경영 환경을 감내해야만 했다고 한다. 하지만 장인의 삶이 그러하듯 한 우물을 파다 보면 언젠가는 빛을 보게 마련이다. 2010년을 지나면서 T-50의 인도네시아 수출을 시작으로 수출비중이 급격히 증가했고, KF-X 사업과 LCH/LAH 사업 등 대형 국책사업들이 본격화되면서 중장기 비전 실현에 대한 긍정의 시그널이 울리기 시작했다.

"특히 '2020년 10조 원 달성'이라는 새로운 비전 수립 후 전사적인 힘을 하나로 모을 수 있는 분명한 지향점이 되면서 회사의 모습이 달라지기 시작한 것 같습니다. 10년 이상 매년 1조 원 아래로

맴돌던 매출이 최근 몇 년 사이 매년 5,000억 원 이상, 즉 25% 이상의 성장을 창출한 것이죠. 2015년에는 2조 9천억 원을 달성했고, 올해는 3조 5,000억 원을 바라보고 있습니다. 비전 2020으로 수립한 매출 10조 원 달성이 더 이상 꿈이 아닌 현실로 다가온다는 긍정의 시그널이라고 생각합니다. 최근 들어서는 내부 구성원뿐 아니라 외부 고객과 전문가들 사이에서도 KAI를 바라보는 시각이 많이 달라졌습니다. KAI가 내부뿐 아니라 외부에서도 체감할 정도로 성장하고 있다는 얘기죠."

물 들어올 때 노를 저어야 하듯, 10조 원 달성을 위한 주요 수주를 책임져야 하는 국내사업본부와 사업기획실의 역할이 그 어느 때보다 중요한 기로에 서 있다.

"국내사업본부는 KAI의 성장을 주도하는 국내영업과 해외영업이라는 양대 축 중 하나를 책임지는 본부입니다. KAI가 더욱 성장하기 위해서는 수출 확대가 중요하지만, 국내 방산사업의 토대 없이 수출 확대는 실현될 수 없습니다. 내부를 단단히 해야 외부로 뻗을 수 있으니까요. 다만 현재의 국내 방산산업 환경이 좋지는 못합니다. 수주환경이 어려운 건 사실이지만 위기 뒤에는 기회가 숨어 있기 마련이니까요."

노동우 상무는 우선 국내사업본부 모두가 신바람 날 수 있는 다양한 아이디어를 적극 발굴하고, 이와 더불어 본부 간, 사업실 간 소통의 마중물이 될 수 있도록 사업기획실 차원의 제반 지원을 아끼지 않을 계획이다. 역시 기획자다운 대안이다.

노동우 상무
사업기획실장



2015년을 뜨겁게 달구었던 KF-X 사업은 우리에게 새로운 화두를 던져 주었다. 많은 전문가가 AESA 레이더 등 첨단 항전장비에 대해서 미국이 기술 이전을 쉽게 해주지 않을 것이며, 그 때문에 KF-X 성공이 어려울 것으로 전망했다. 이에 정치권도 나서서 KF-X 사업을 전면 재검토해야 한다며 목소리를 높였다.

한국전쟁 이후 잿더미 속에서 희망을 찾기 어려운 나라가 불과 60년 만에 미국과 일본을 능가하는 세계 최정상급 전자산업 국가의 반열에 올랐으며, 세계 모바일용 반도체 시장의 84%를 차지하고 있다.

AESA 레이더가 엄청난 첨단제품이어서 우리가 못 만들 것처럼 이야기하지만, 그저 좀 비싼 전자제품일 뿐이다. 예산과 개발기간이 보장된다면 못 만들 제품도 아니다. 지금까지 도전할 기회를 주지 않았기 때문에 만들지 못했던 것뿐이다.

조선산업 인프라도 없던 시절에 유조선 건조했던 대한민국

정주영 회장이 조선산업을 시작하고자 할 때, 참모진들이 조선산업에 대해서 복잡하게 설명하자 정주영 회장이 “철판에 기계 넣어서 물 위에 띄우면 선박

이네”라고 했다는 일화는 유명하다. 조선소도 없었던 대한민국이 26만 톤급 유조선을 건조하였고, 그 후 조선산업은 대한민국을 이끄는 기관차가 되었다. 우리나라 F-16을 국내에서 면허생산하면서 이미 항공기 개발과 관련한 많은 시설과 인력들을 갖추어 놓았고, 그런 자원들을 활용하여 T-50 고등 훈련기와 F/A-50 경공격기를 총 56대나 수출하였다. 또 항공기의 본 고장인 미국의 공군에 T-50 훈련기를 수출하기 위해 준비하고 있으며, 현재까지 가장 앞서고 있다는 평가를 받고 있다. 모든 환경을 다 갖추어 놓고 그 시설로 전투기까지 만들어 수출하고 있으면서 약간 더 발전된 전투기를 만드는 것이 어렵다고 고민하는 것을 정주영 회장이 들었다면 무덤에서 통곡할 일인 것이다.

최근 테슬라 전기차의 성능이 기존 엔진식 자동차의 성능을 능가했다는 기사가 국제적인 이슈가 되고 있다. 이 전기차 내부에는 기존의 내연기관 및 엔진 대신 배터리가 장착되어 있어 ‘삼성 휴대폰’에 바퀴를 달면 ‘삼성 자동차’가 될 것이라는 농담이 나올 정도로 자동차가 기계제품에서 전자제품으로 진화한 것이다. 항공기도 점점 전자제품으로 진화하고 있기에 신형 휴대폰처럼 그저 새로운 전자제품으로 바라보면 부담감이 덜할 것이다.

한국에 우주기술 넘기는 미국 '재래식 전투기 시장도 넘겨 받아야'

최근 미국이 단종시켰던 5세대 스텔스 전투기 F-22의 생산을 다시 재개하는 것을 검토한다는 이야기가 들려오고 있다. 5세대 전투기인 F-35를 Low급으로, F-22를 Middle급으로, 새롭게 개발 중인 6세대 전투기를 High급으로 운영하겠다는 계획으로 분석되는데, 이 경우 전 세계에 6,000 대 이상 판매된 F-5 · F-4 · F-16 · F-1 · F-15급 전투기를 대체할 모델을 미국이 추가로 내놓기 어렵게 된다.

전력화된 지 40년이 넘어가는 전투기들이 속출하고 있기에 F-16(-)급인 FA-50 경전투기와 F-16(+)급인 KF-X의 수출시장은 충분히 있는 셈이다. 게다가 한국산 전투기들은 가격도 싸고 미군의 규격조건을 그대로 도입하여 만들었기에 미군의 시스템에 익숙한 국가들이 사용하기에는 안성맞춤이다. 또 한국군이 실전에서 사용하고 있기에 성능도 검증된 것이다.

최근 미국은 한국과 아시아 최초로 달 탐사 기술 등 우주기술을 제공하기로 ‘한·미 우주협정’을 맺었고, ‘한·미 감항인증 상호인정’ 착수를 위한 실무협의에 돌입했다. 이 협정들은 아시아에서 일본을 제치고 한국과 최초로 맺는 협정들로 ‘한·미 감항인증 상호인정’의 경우, 미국이 이 협정을 맺은 국가는

형제국가로 분류하고 있는 영국, 호주, 뉴질랜드뿐이어서 미국이 한국을 얼마나 귀하게 대우하는지를 잘 알 수 있다. 한국에게 군사적으로 활용될 수 있는 첨단 항공우주기술을 전수하여 중국을 견제하겠다는 미국의 전략이 고스란히 드러나는 대목이다.

그렇다면 우리는 미국에게 ‘기술만 주지 말고 경제 활성화를 위해서 시장도 좀 넘겨달라’고 제안할 필요가 있다. 미국의 기술과 한국의 저렴한 생산비 및 대량 생산능력을 결합하여 미국이 포기하는 3세대 및 4세대 전투기 시장을 공동으로 공략하자고 제안한다면 미국이 거부하기도 어려울 것이고 첨단 기술 이전도 한결 수월해질 것이다. 미국과 잘 협력한다면 미국이 포기한 시장을 한국이 가져가는 것에 대해 반대하지는 않을 것이다. 이런 식으로 각종 명분을 만들어 점차 시장을 잠식하다 보면 10년 후에는 3~4세대 전투기 시장에서 한국산 전투기들의 점유율이 대폭 높아질 것이다. 생각의 차이가 세상을 바꾸고, 준비하면 기회는 온다. 지금은 대한민국의 항공산업 발전에 인생을 바친 우리 기술진들에게 힘과 용기를 북돋아 줄 필요가 있다. 왜냐하면, 그들이 앞으로 대한민국을 먹여 살릴 기관차가 될 것이기 때문이다.

생각의 차이가 세상을
바꾸고, 준비하면
기회는 온다. 지금은
대한민국의 항공산업
발전에 인생을 바친
우리 기술진들에게
힘과 용기를 북돋아 줄
필요가 있다.

3~4세대 전투기 시장

KAI가
공략해야



글 성상훈
글로벌디펜스뉴스 기자



WORLD TODAY

억눌린 항공력의 恨 대만

글 조문근 항공전문기자



일반적으로 F-CK-1은 성능이 그저 그런 전투기로 알려져 있지만 실제 대만 조종사들 사이에서는 높은 신뢰성과 준수한 성능을 인정받고 있다. 실제로 F-CK-1은 대만 최초의 국산전투기임에도 지난 25년 동안 단 4대만 추락으로 손실했다.

다윗과 골리앗

다윗과 골리앗의 대결. 중국과 대치하고 있는 대만의 안보상황을 이보다 더 적절하게 비유하기는 어려울 것이다. 대만은 중국의 막강한 영향력으로 인해 국제무대에서는 국가로 인정받지 못하는 작은 섬의 소국이다. '하나의 중국'을 표방하는 중국은 대만을 국가로 인정하지 않기 때문에 중국과 수교를 맺은 국가는 자동적으로 대만과의 수교관계가 단절된다. 특히 1971년 중국이 UN에 정식가입하면서 대만은 UN에서 반강제적으로 탈퇴할 수밖에 없었고, 국제무대에서 점차 밀려나면서 중화국의 국제적인 정통성을 중국에 내주었다. 이때부터 많은 국가들이 중국과 수교를 맺기 시작함과 동시에 자동적으로 대만과의 외교관계가 단절되면서 현재 대만과 수교관계를 맺고 있는 나라는 약소한 20여 개국에 지나지 않는다. 사실상 국제적으로 고립되어 있는 상태에 있는 것이다. 1990년대 초반까지만 하더라도 최소한 질적으로

는 대만의 군사력은 중국과 해볼만하다고 애써 평가할 수 있었다. 하지만 그 무렵 중국의 경제와 군사력 규모가 급속도로 커지면서 지금은 질적으로나 양적으로나 도무지 비교하기 어려운 수준에 이르게 되었다.



마잉주 총리는 초도 도입된 AH-64E 가디언을 사열하고 있다. 2011년 30대 도입이 결정된 바 있는데 가디언과 같은 최신형 기체를 도입할 수 있었던 것은 공격헬기 특성상 중국을 직접 타격할 수 없는 플랫폼이기 때문에 가능했다.

하지만 중국 주도의 세계질서 추세가 강해지면서 대만이 또 다른 중국으로서 존립하기 위한 노력은 그 명분도, 국민적 지지도 점차 힘을 잃어가고 있다. 2008년부터 대만 총통직을 수행한 마잉주의 핵심 대륙정책인 3불(不)정책은 이를 증명하는 바로미터다. 3불정책이란 중국에 대한 불통(통일하지 않는다), 불독(독립하지 않는다), 불무(전쟁하지 않는다)를 의미한다. 현재는 당연해 보이는 정책이지만 1970년대까지만 해도 대만이 대규모의 해병대를 양성하여 중국 본토수복전략을 펴고 있었음을 감안하면 3불정책은 대외정책적으로 크게 후퇴한 것이다. 3불정책이라는 기조 아래 마잉주는 중국과의 관계회복에 주력하며 실질적인 교류를 기속화해왔다. 2008년부터 중국과 항공노선을 개설해 경제적·문화적 교류가 크게 늘고 있으며 대만기업들의 중국투자도 기하급수적으로 늘어나 경제적으로도 이미 불가분의 관계가 되어가고 있다. 이러한 분위기는 2015년 11월 분단 66년 만에 시진핑과의 역사적인 첫 양안 정상회담으로 정

점에 이르렀다. 마잉주는 3선 연임 불가원칙에 따라 2016년 5월 물러나지만 새로 선출된 차이잉원 역시 '하나의 중국'으로의 대세는 거스를 수 없는 경제적·안보적 흐름으로서 이를 따를 수밖에 없다는 것이 중론이다.

항공력 성장의 족쇄 대만관계법

중국의 거대한 힘에 맞서는 대만안보의 절대적인 축은 미국이다. 그런데 미국이 1979년 중국과 수교하면서 대만과의 공동방위 조약을 폐기하고 외교관계를 단절했다는 점에서 아이러니로 생각될 수 있다. 미국은 전통적 우방으로서의 관계유지와 공산주의 확대 견제 등의 이유로 '대만의 평화유지, 자체 방어에 필요한 능력 제공을 위해 미국의 군수물자의 제한적 수출, 미국의 이익수호를 위한 대응력 유지' 등을 골자로 하는 대만관계법(Taiwan Relations Act)을 중국과의 수교 5개월 만에 미 국내법으로 제정하여 발효시켰다. 즉, 커지는 중국과의 정치경제·외교적 균형을 갖추고 대만에서 실익은 쟁기겠다는 것.

미국이 중국과 수교를 한 이상 대만은 미국제 무기도입에서 그때부터 많은 혜택을 받기 시작한다. 대만관계법이 기본적으로 대만 방어를 위한 무기만 수출할 수 있도록 규정하고 있기 때문에 중국 본토를 직접 타격할 수 있는 장거리 순항미사일이나 탄도미사일 도입은 아예 불가능해졌고, 군용기들 또한 성능이 제한적인 상태로 공급됐다.

이렇게 대만관계법으로 인해 군사력 성장의 한계를 가지게 된 대만은 공군과 해군전력의 중요성이 매우 큰 중국 본토수복전략을 폐기할 수밖에 없었다. 게다가 대만군은 60여 년 동안 유지해온 정병제를 2014년을 시작으로 단계적으로 폐기하고 모병제로 전환 중에 있다.

한편, 대만관계법을 제정한 데에는 미국 나름대로의 고민이 있다. 중국의 정치경제와 군사력이 멈출 줄 모르는 확장을 계속하고 있으므로 국제무대에서 점점 고립되어 가고 있는 대만이 언제 중국에 흡수될지 모르는 상황이다. 자칫 대만에



착륙 중인 E-2C 2000. 대만은 총 6대의 E-2T(대만 공군형)를 도입했는데 그중 2대는 가장 최신사양인 E-2C 2000으로 개량되었다.

첨단무기를 공급했다가 대만이 중국에 흡수되어 버리면 그 기술들은 고스란히 중국에 넘어가게 된다. 첨단무기를 대만에 제한없이 수출하는 것은 향후 미국에 치명적인 부메랑이 되어 돌아올 수도 있다는 의미이다.

결정적 한 방이 없다

대만이 군사안보 측면에서 둘모델로 삼는 아시아 국가로는 영토와 지원에 비해 국가규모가 작지만 직간접적 안보위협이 매우 크다는 공통점을 가지고 있는 우리나라와 싱가포르가 있다. 하지만 우리나라와 싱가포르가 예산범위 내에서는 원하는 플랫폼과 시스템을 구매할 수 있는 반면, 대만은 대만관계법에 따라 미국제 무기도입을 크게 제한받기 때문에 예산이 풍부하다 하더라도 성능으로 만족스러운 항공력을 구축하기 어렵다. 표를 살펴보았을 때 대만의 항공력은 기본적으로 우리가 생각하는 것 이상으로 매우 탄탄해 보인다. 그러나 이들 플랫폼이 운용하는 공중병기들

주요기종 및 보유 및 주문 현황

기 종	보유	주문
공 군		
Mirage 2000-5Ei	전투기	47
F-16A	전폭기	115
F-CK-1A	전폭기	102
C-130H	수송기	19
P-3C	해상초계기	8
C-27J	수송기	-
E-2T/E-2C 2000	조기경보통제기	6
Mirage 2000-5Di	훈련기	9
F-16B	훈련기	28
F-CK-1B	훈련기	25
F-5F	훈련기	25
AT-3	훈련기	49
육 군		
AH-64E	공격헬기	29
AH-1W	공격헬기	62
CH-47D	수송헬기	8
OH-58	다목적헬기	38
S-70/UH-60	다목적헬기	8
해 군		
S-70	다목적헬기	18
		10

Source: Flightglobal World Air Forces Data Base 2016



WORLD TODAY



의 면면을 살펴보면 '결정적 한 방이 없다'는 것이 아킬레스 건으로 꼽힌다. 특히 중국은 의식해 미국이 대만에 장거리타격능력 부여를 철저히 배제하고 있어 대만의 항공력은



F-CK-1이 AGM-154 JSOW와 유사한 장거리 순항미사일 '만검(萬劍)'을 장착하고 비행중인 모습. 만검은 미국이 중장거리 타격미사일 판매를 계속 거부하자 대만이 자체개발한 사거리 200km급 장거리 순항미사일로 그나마 한 방 다운 한 방을 기대할 수 있는 유일한 무기체계가 될 것으로 기대되고 있다.

마치 '중국판 항공자위대'를 연상케 할 정도다. 예컨대, 대만 국산전투기인 F-CK-1 경국호(經國號)는 대만관계법의 족쇄가 넓은 사생이다. 대만은 F-5를 면허생산하고 있었으나 중거리 공격능력이 전무하여 한계를 느끼고 있었다. 이에 1970년대 후반부터 당대 중거리 미사일의 대명사였던 AIM-7 스파로우를 운용할 수 있는 기체를 요구했다. 그러나 1979년 미국이 중국과 수교를 맺고 대만관계법이 발효되면서 대만이 중거리 공격능력을 갖춘 플랫폼을 미국으로부터 도입하는 것이 사실상 불가능해졌다. 이에 대만은 후에 F-CK-1로 귀결된 국산전투기 IDF(Indigenous Defense Fighter)계획을 발족하고 개발에 착수했다. 의욕은 넘쳤지만 쌍발전투기를 홀로 개발하는 것은 너무도 벅찬 일이었다. 특히 높은 수준의 기술을 요하고 자체개발역량이 사실상 전무했던 엔진부문에 있어 준수한 성능을 갖춘 엔진을 공급받지 못하게 되면서 IDF는 요망하는 수준의 성능을 갖추는 것이 어려워졌다.

그러다 1980년대에 이르러 분위기는 조금씩 달라졌다. 소련이 동맹국들에게 성능이 향상된 전투기들을 지속적으로 공급하는 동안 미국의 고성능 전투기의 선별적 수출제한 정책이 미 동맹국들의 공중우세를 약화시킨다는 우려가 미국 내에서 지속

적으로 제기되었다. 이러한 추세에 대응하기 위한 일환으로 미국은 대만의 IDF에 대해 F-16의 성능을 능가하지 않는 수준의 기체개발을 지원하기로 결정하고 결국 이는 오늘날의 F-CK-1 개발로 이어졌다. 1989년 F-CK-1의 첫 비행을 성공시킨 대만은 총 250대를 생산할 예정이었다.

항공력의 전환점이 된 냉전종식

그런데 영원히 끝나지 않을 것 같았던 냉전은 1991년 급작스레 막을 내렸다. 미국은 냉전시대 때처럼 더 이상 소련의 견제를 위해 중국의 눈치를 볼 필요가 없어진 것이다. 이로서 냉전종식 이듬해인 1992년 11월 대만에 F-16 판매가 결정됐다. 이에 대만은 냉전종식 후 미국 주도의 세계질서를 의식해 한 발 더 나아가 스파로우보다 훨씬 진보한 중거리 공대공 미사일인 AIM-120 암람 미사일과 암람 운용이 가능한 F-16C/D형 판매를 요구했다. 그러나 미국은 향후 소련을 대신해 21세기 미국의 대항마로 떠오를 중국을 지나치게 자극하지 말아야 했다. 이를 위해 미국이 타협안으로 내민 것은 F-16A/B였다. 다만 대만에 제안된 기체는 F-16A/B 블록 20형으로, 대만이 20여 년간 판매를 줄기차게 요구해 왔던 스파로우 미사일을 그제야 비로소 운용할 수 있는 최초의 플랫폼이었다. 대만 입장에서는 암람 미사일 운용이 가능한 F-16C/D형을 구매하지 못한 것에 많은 아쉬움이 남았지만

중거리 공중전 능력과 공대지 정밀타격능력을 갖춘 기체에 대해 목말랐던 대만은 무려 150대의 F-16A/B를 한 번에 도입 키로 결정했다. F-16A/B의 대량 도입의 영향으로 F-CK-1은 생산대수를 무려 120대나 줄인 130대로 생산을 종료했다. 국산 전투기



이루하는 대만 공군의 F-16A, 날개 끝단에 암람 미사일이 장착되어 있다. 프랑스가 대만에 미카 중거리 미사일을 판매하는 바람에 미국은 더 이상 암람 미사일 수출을 거부할 명분도, 실리도 사라지게 됐다. 결국 미국은 2003년에 이르러 대만에 암람 미사일을 판매하였다.

보다도 F-16을 우선시한 조치였다. 대만이 그동안 F-16 도입을 얼마나 염원해 왔는지를 짐작케 하는 대목이다.

그런데 여기에 미라지 2000 수출에 혈안이 되어 있던 프랑스가 숟가락을 얹는데 성공한다. 바로 오늘날 미국제 일색으로 채워진 대만의 항공력 가운데 유별나게 눈에 띠는 프랑스제 미라지 2000-5E/D이다. 대만은 대만관계법으로 인해 제한적인 성능만을 갖춘 미국제 항공기 도입에 피로감을 느끼고 있었다. 특히 미국이 냉전이 끝났음에도 불구하고 본래 원했던 F-16C/D형이 아닌 A/B형을 도입하게 된 것에 대해 내부적으로도 회의감이 확산되고 있던 터였다. 그러던 찰나에 프랑스가 미라지 2000-5를 구매할 경우 당시 고성능 중거리 공대공 미사일인 미카(MICA)와 최신 예 매직2 단거리 공대공 미사일 제공을 제의해 왔던 것이다.

그간 제대로 된 중거리 공격 능력을 갖춘 전투기가 없었던 대만에게 프랑스가 내건 조건은 무척이나 반길만한 것이었다. 이에 도입협상을 전례 없는 속전속결로 진행하여 F-16 150대 도입계약을 체결한지 불과 며칠 지나지 않은 1992년 11월 17일 단좌형 미라지 2000-5D 48대와 복좌형 미라지 2000-5E 12대 등 총 60대의 미라지 2000-5 도입을 결정했다. 무엇보다 구매목록에 포함시킨 960발의 미카 중거리 공대공 미사일을 통해 그간 암람 미사일 등장으로 구식이 된 스파



미라지 2000-5E 등에 미카 4발과 주익 끝단에 매직2가 장착되어 있다. 특히 미라지 2000과 미카 미사일의 조합은 오랫동안 염원해왔던 중거리 공격능력을 대만 공군에 부여해 주었다.

로우 미사일조차 판매를 거부해 오던 미국의 뒤통수를 제대로 후려갈기는 데에 성공했다. 그간 대만관계법에 묶여 뛰어난 성능의 기체와 중거리 미사일 도입에 느껴왔던 타는 듯한 갈증을 한번에 해소할 수 있는 통 큰 결정이었다. 이렇게 해

서 대만은 F-5E를 F-16A블록 20으로, 요격 및 방공전투기로 쓰던 F-104 스타파이터를 미라지 2000-5E로 대체하면서 성공적인 현대화를 이뤄냈다.

산적해 있는 문제들, 대만은 과연 어디로?

중국의 강력한 입김과 미국을 비롯한 무기판매국들의 중국 눈치보기로 인해 대만의 전력증강은 분명한 한계를 안고 있다. 주력전투기를 비롯한 항공력 증강 문제는 다소 미시적인 문제일 수 있다. 거시적으로는 마잉주의 대륙정책이 '하나의 중국'을 외치는 중국에 정치경제적으로 의존도를 점차 심화시키고 있는 것이 더 큰 문제일 수도 있다.

대만은 멀지 않은 장래에 중국과의 흡수통합 형태의 통일이라는 현실적인 선택을 해야 할지도 모른다. 아니, 지금보다 미래 중국의 정치경제적·군사적 영향력이 더욱 확대된 상태라면 대만이 흡수통합을 선택하는 것은 현실적이라기보다는 당연하고 자연스러운 선택이 될 것이다. 무엇보다 미국이 대만을 위해 중국을 상대로 대신 싸워줄 거라고 기대하기에는 대만 스스로 판단하기에도 중국이 너무 커져버렸다는 현실을 직시해야 할 것이다.

TAIWAN



Travel tip

F 주요 여행지

예류지질공원 타이베이 북부 해안에 위치한 이곳은 해수욕장과 온천, 기암괴석으로 유명하다. 특히 희귀한 모양의 바위들이 해안에 모여 있는 이곳의 바위들은 세계 지질학계에서 중요한 해양 생태계 자원으로 평가받는다. 드넓은 바다와 기암괴석이 어우러져 멋진 풍광을 자랑한다.

타이루거협곡 대만에서 네 번째로 지정된 국가공원으로 대만 100대 준봉 중에 제27위에 해당될 정도로 웅장하다. 세계적으로 유명한 대리석 산지인 화롄현에 위치해 있으며, 협곡을 가로지르는 중부횡단고속도로를 따르는 도보 여행이 색다른 묘미를 전해준다.



수도 타이베이

언어 중국어(만다린), 타이완어, 객기어

면적 35,980km² / 세계 139위

인구 약 23,359,928 명 / 세계 51위

화폐 뉴 타이완 달러(TWD)

GDP 5,088억\$ / 세계 23위(2016 IMF 기준)

기후

북부지역은 아열대 기후, 남부지역은 열 대기후이다.



대표 음식

우육면 쇠고기 뼈로 육수를 내고, 밀가루 면에 쇠고기를 고명으로 올려 먹는 면 요리로, 대만의 국민 면 요리로 꼽힌다. 얼큰하고 진한 국물 맛이 한국인의 입맛에도 잘 맞는다.

타이스상창 일명 대만식 소시지로, 대만의 식탁에서 흔히 볼 수 있는 음식이다. 단독으로 먹기도 하고 볶음밥과 같은 요리에 함께 해먹기도 한다. 지역마다 다른 모양이 먹는 재미를 더해준다.





더불어
함께

가는 길

협력은 미처 예상하지 못한 '시너지'를 불러일으킵니다. 세계적으로 손꼽히는 구글, 애플, 알리바바 등이 단기간에 엄청난 성과를 낼 수 있었던 것도 열린 마음으로 협력을 하고, 혁신을 통해 새로운 길을 모색했기 때문이 아닐까요? 좁은 시야에서 벗어나 점차 더 넓은 세계로, 넓은 마음으로 부서와 기업, 산업, 국가 간의 장벽을 허물고 협력하는 능력이 그 어느 때보다도 필요한 때입니다.

협력에 앞서 우리는 간혹 경쟁만을 생각하며 가장 중요한 것을 잊어버리곤 합니다. 하지만 그 어떤 결과보다도 함께 더불어 성장하는 과정의 소중함을 결코 무시해서는 안 됩니다. 아무리 능력이 뛰어난 사람일지라도 혼자만의 힘으로 이를 수 있는 것은 아무것도 없을 테니까요.

직장 내에서 마음이 맞지 않는 동료와 선후배를 만날 수도 있고, 원하지 않는 갈등을 초래할 수도 있지만 그 상황을 불만 삼아 피하다 보면 스스로 더 나아갈 수 있는 기회를 찾기 어렵습니다.

"빨리 가려거든 혼자 가라. 멀리 가려거든 함께 가라. 외나무가 되려거든 혼자 서라. 푸른 숲이 되려거든 함께 서라"는 금언을 되새긴다면, 그 어떤 어려움 앞에서도 쉽게 무너지지 않을 것입니다. 그리고 동료, 선후배와 더불어 함께 가는 그 길 속에서 우리는 더욱 값지고 소중한 '사람'을 얻게 될 것임을 믿어 의심치 않습니다.

회사와 함께, 동료와 더불어 만들어 가는 성취감으로 한층 더 성장해나가시길 바랍니다. 누구보다도 든든한 동료와 선후배가 곁에서 힘이 되어줄 테니까요.



병아리들이 용기종기 모여 한창 수업을 듣고 있는 꼬꼬닭 학교에서 닭 선생이 병아리들에게 '어버이날'에 대해 설명하고 있었습니다.



"여러분이 알에서 나올 때를 생각해보세요. 작은 부리로 단단한 알껍데기를 깨기가 참 어려웠지요? 그때 엄마, 아빠가 같이 부리로 쪼아주었던 걸 기억하나요?"



웅성대던 병아리들은 작은 알 속에서 열심히 알을 쪼기 시작했던 때를 떠올렸습니다. 아직 여물지 않은 병아리 부리로는 단단한 껌질이 쉽게 깨질 리 없었지요. 이때, 알의 힘찬 움직임을 느낀 어미 닭이 밖에서 함께 쪼아주기 시작한 것입니다. 어미 닭의 도움으로 병아리들은 비로소 알을 벗어나 환한 세상 밖으로 나올 수 있었습니다.



병아리가 안에서 쪼는 것을 줄(啐), 밖에서 어미 닭이 함께 쪼아주는 것을 탁(啄)이라고 합니다. 이 두 가지가 동시에 합쳐진 고사성어가 바로 '줄탁동시(啐啄同時)'입니다.



줄탁동시에는 3가지 원칙이 필요한데요.
첫째, 안과 밖에서 서로 돋고 있다는 확고한 믿음이 있어야 할 것.
둘째, 함께 힘을 모아야 하는 시기에 대해 정확히 알아야 할 것.
셋째, 어려움과 고통을 참고 기다릴 수 있는 인내심이 필요한 것.



여러분은 가정에서, 회사에서 '줄탁동시' 하고 있나요?
한쪽에서만 열심히 쪼아서는 단단한 알 껌질이 결코 깨지지 않는다는 것. 우리가 협력에 대해 알아야 할 가장 중요한 사실이 아닐까요?





태양의 입맞춤, 썬키스트

썬키스트! 지금 머릿속에 무엇이 떠오르는가? 옆에 다섯은 미국 서부 캘리포니아 주의 강렬한 햇살을 받으며 나무에 매달려 있는 오렌지를 떠올릴 것이다. 나머지 다섯은 오렌지에서 갓 짜낸 신선한 오렌지 주스가 생각날지도 모른다. 그런데 썬키스트에는 오렌지와 오렌지 주스 말고도 비밀이 하나 더 있다. 바로 '협동조합'이다.

글 강양구 일러스트 신미래

썬키스트는 오렌지를 생산하는 6,500명 캘리포니아 농민이 회사의 주인인 협동조합이다. 이들은 각각 (주식회사의 주식에 해당하는) 썬키스트 구좌를 가지고 있고, (주식을 가진 만큼 의결권을 갖는 '1주 1표'의 주식회사와는 다르게) '1인 1표'의 권리를 가지고 있다. 도대체 썬키스트 협동조합은 어떻게 탄생했을까?

“우리가 생산한 오렌지를 우리가 직접 팔자!”

1800년대 초 스페인 전도사가 유럽으로부터 가져온 오렌지 종자를 지중해성 기후의 남부 캘리포니아에 심었다. 캘리포니아 오렌지가 처음으로 탄생한 순간이었다. 1869년 미국의 동부와 서부를 잇는 대륙 횡단 철도가 개통되자, 캘리포니아 오렌지는 동부를 비롯한 미국 전역으로 팔리기 시작한다.

이때부터 문제가 발생했다. 캘리포니아 오렌지는 넘치고 넘쳤다. 유통업자의 농간이 시작되었다. 농가로부터 오렌지를 공급받아서 파는 유통업자가 단기를 후려치기 시작했다. 캘리포니아의 햇살을 받은 오렌지는 계속 풍작이었는데, 정작 그것을 재배하는 농

민은 오히려 더 가난해졌다.

항상 위기의 순간이 기회다. 오렌지를 생산하는 캘리포니아 농민은 서로 '경쟁'하기보다는 '협력'을 통해서 살 길을 모색했다. '우리가 생산한 오렌지를 우리가 직접 팔자!' 오렌지를 생산하는 농민이 협력해서 협동조합을 만들어서 직접 팔기로 결심한 것이다. 1893년, 썬키스트 협동조합은 이렇게 탄생했다. 이 과정을 썬키스트는 공식 홈페이지에서 이렇게 기록한다.

"감귤류 재배 업자들은 조합 단위 마케팅 활동의 이점을 파악하고 1893년 썬키스트 협동조합을 설립하였습니다. 당시 감귤류 산업은 분열되어 있었고, 비체계적인 유통 시스템, 비도덕적인 중개인, 터무니없이 낮은 가격 등으로 재배 업자들은 생계까지 위협받고 있었습니다. 감귤류 재배업의 생존 조차 기로에 서있을 때 해결책으로 떠오른 것이 협동조합이었습니다."

썬키스트, 오렌지 주스를 만들다

일단 머리를 맞대니 다양한 아이디어가 나왔다. 이들은 가장 먼저 남부 캘리포니아에서 생산한 모든 오렌지에 'Sun Kissed(태양의 입맞춤)'를 찍었다. 미국에서 가장 질 좋고 맛있는 오렌지를 생산한다는 자신의 자부심을 오렌지 하나하나에 새겨 넣은 것이다. 바로 썬키스트 오렌지가 탄생하는 순간이었다.

필요할 때는 외부의 도움도 마다하지 않았다. 오렌지 농민들은 당대 최고의 광고 전문가였던 앨버트 래스커와 클로드 휙킨스에게 도움을 요청했다. 이들은 농민이 오렌지에 찍은 'Sun Kissed'를 부르기 좋게 축약해 '썬키스트(Sunkist)'라는 브랜드를 만들었다. 썬키스트의 기적은 여기서부터 시작되었다.

오렌지의 공급 과잉이 문제라면, 오렌지를 소비하는 다른 수요를 찾으면 되었다. 1910년대 이전만 하더라도 오렌지를 먹는 방법은 반으로 잘라 과일 스푼으로 떠먹는 것이 고작이었다. 당시 썬키스트 협동조합이 우편 판매를 하면서 오렌지 12개와 함께 과일 스푼 하나를 보내주는 마케팅을 한 것도 이 때문이었다.

1916년 썬키스트 협동조합은 오렌지를 갈아서 주스로 만들어 먹는 방법을 대대적으로 홍보하기 시작했다. 손으로 오렌지를 갈 수 있는 핸드 주스기도 직접 만들어 보급했다. 나중에는 전기 주스기도 나왔다. 이때부터 오렌지는 껍질을 까서 먹기도 하지만 주스로 만들어 먹는 것이 더 자연스러운 일이 되었다. 오렌지 주스가 미국 식단에 꼭 오르는 음료수가 된 것이다. 이뿐만이 아니다. 1920년대부터 썬키스트 협동조합은 비타민C에 주목하기 시작했다. 오렌지에 포함된 비타민C를 집중적으로 홍보하기 시작한 것이다. 대중의 건강에 대한 관심이 커지면서 순식간에 오렌지는 맛있는 건강 과일이 되었다. 오렌지 주스도 건강 음료로 다시 거듭났다.

농민이 소유한 초국적 기업

100년이 지난 지금도 썬키스트 협동조합은 세계 최대의 오렌지 공급 기업이다. 연 매출이 10억 달러(약 1조 1,000억 원)가 넘는 기업이지만, 이 회사의 지분(주식)을 확보하는 일은 불가능하다. 앞에서 언급한 대로, 남부 캘리포니아에서 오렌지를 생산하는 농민이 썬키스트 협동조합을 소유하고 있기 때문이다. (나중에는 애리조나 주의 농민도 조합원으로 합류했다.)

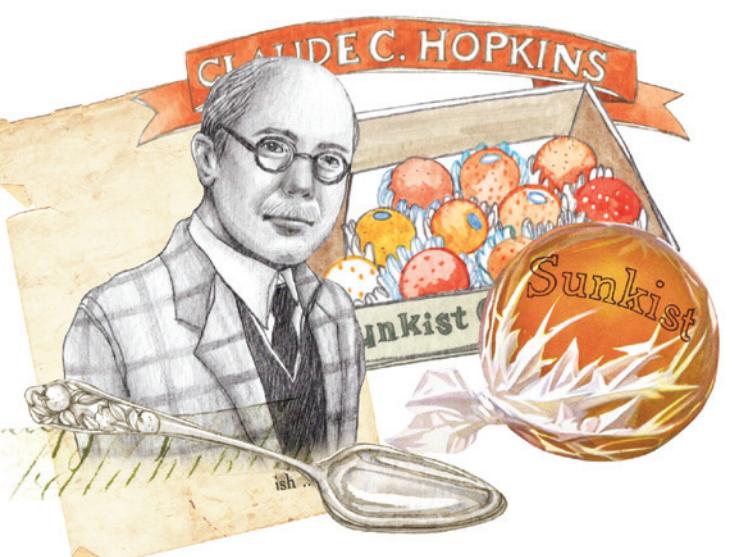
썬키스트에 대한 대중의 선호가 높다 보니, 세계 굴지의 식음료 회사는 이 브랜드를 이용할 궁리를 해왔다. 썬키스트는 제품 승인, 품질 관리, 제품 포장 등을 엄격히 관리하는 조건으로 '썬키스트'라는 이름을 빌려준다. 이렇게 썬키스트 브랜드로 전 세계에서 판매되는 상품의 매출은 약 20억 달러(약 2조 2,700억 원). 당연히 썬키스트 협동조합은 빌려준 대가를 받는다.

썬키스트 협동조합의 주인이기도 한 농민은 세계에서 가장 질이 좋은 오렌지를 공급한다. 그리고 나면, 썬키스트 협동조합의 직원은 회사의 주인이 생산한 오렌지를 직접 또는 가공해서 가장 좋은 가격에 전 세계로 판매한다. 가난하던 그래서 내일을 기약할 수 없던 오렌지 농민이 협력해서 기적 같은 결과를 만들어낸 것이다.

썬키스트는 공식 홈페이지에서 '협력'의 결과인 협동조합의 이점을 이렇게 다시 한 번 강조한다.

"협동조합은 생산 농가에 힘을 실어줄 수 있습니다. 오늘날의 경쟁적인 세계 시장 환경에서, 독립업체는 혼자 그 경쟁에 맞서야 합니다. 그러나 조합의 회원은 다른 회원과 협력하여 더 큰 시장을 점유할 수 있습니다. 또 조합은 재배 농가 혼자서는 할 수 없는 많은 일들을 할 수 있습니다."

그렇다. 혼자서는 할 수 있지만, 여럿이 협력하면 할 수 있다. 썬키스트가 바로 그 성공이다. 이제 썬키스트 오렌지 주스를 마시면서, 우리도 협력의 기운을 받아보자.



성능개량생산팀
오정석 조장
**설렘과
책임감으로
완성하는
초도 비행**

글 노초룡, 구보람 과장
사진 안종근



42호

오정석 조장

성능개량생산팀



대한 깊은 자부심을 드러냈다(4호 달인 양용만 전임, 18호 달인 김인태 수석, 28호 달인 김광호 전문). 오 조장이 조원들에게 특별한 마음을 갖는 건 시험 비행 업무가 그만큼 녹록치 않기 때문이기도 하다.

"밤새 항공기를 정비하고 다음날 새벽에 비행을 하면 하루 종일 제대로 쉬기가 어렵습니다. 또한 시험 비행이 시작된 때부터 도착할 때까지 지켜보는 부담감도 만만치 않거든요. 예상치 못한 문제가 생겼을 때 심리적 압박감이 생기기도 합니다. 연령층이 20대부터 50대까지 다양한데, 그렇기 때문에 여러 어려움 또한 서로 잘 보듬고 이끌어주는 것 같습니다."

오정석 조장도 조원들이 최대한 즐겁게 일할 수 있도록 분위기를 활기시키고자 노력한다. 스스로의 마음을 다잡는 것은 물론, 업무가 과중되거나 치우치지 않도록 분배하고, 각자 다른 장점을 극대화할 수 있도록 세심한 신경을 기울이는 것. 어려운 문제일수록 풀 때는 힘이 들지만, 풀고 났을 때의 짜릿함과 보람은 무엇과도 바꿀 수 없다고 말하는 오정석 조장. 그게 바로 시험 비행 업무의 매력이라고 덧붙인다.

"올 12월에 KT-100 납품을 앞두고 있는데, 이를 성공적으로 수행하고, 앞으로 더 큰 프로젝트에 참여해서 제 능력을 십분 발휘하고 싶습니다. 항상 믿고 잘 따라주는 우리 조원들에게 이 자리를 빌어 고맙다는 말을 전하고 싶습니다."

치열한 긴장감 속에서도 업무에 대한 열정을 이어갈 수 있었던 것은 뿐듯한 성취감과 자부심 덕분이었다. 특히 국내 최초로 터키, 폐루에 항공 기술 지원을 했던 때는 우리나라와 KAI를 대표한다는 마음에 큰 책임감을 느꼈다며 회상에 잠겼다.

베�테랑 조원들과 일궈나가는 팀워크

달인으로 선정된 영광을 조원들에게 돌린 오정석 조장은 실력을 갖춘 베테랑 조원들의 칭찬을 이어나갔다. 항공정비사 자격증 취득자가 8명이나 되고, 달인 선정 또한 가장 많은 조라며 조원들에

프로필 42호 달인

이름	오정석
부서	성능개량생산팀
직급	조장
입사	1998년 입사
경력	조립 4년, KT-1/ KT-100 개별 비행시험지원 14년
주업무	KT-100 기능시험 및 시험비행 지원

FLY NEWS

미국, 알래스카에 '태평양 전담' F-35A 스텔스기 비행대대 배치



미국 공군이 차세대 스텔스 전투기 F-35A(라이트닝 II)의 첫 해외전 발진기지로 한반도를 지원 범위 내에 둔 알래스카 주의 에일슨 공군기지를 선택했다. 데버러 리 제임스 미 공군 장관은 지난 4월 4일 보도 자료를 통해 환경영향평가, 작전 환경, 기지 여건, 경제성 등을 종합 검토한 결과 F-35A 전투기의 첫 해외작전 발진기지로 알래스카 주에 일슨 공군기지가 최적이라는 평가를 내리고, 오는 2020년부터 2개 비행대대(48대)와 수백 명의 지원병력을 배치하기로 했다고 밝혔다. 제임스 장관은 "알래스카는 세계적인 훈련 환경을 갖춘 전략적 요충지"라며, 배치되는 F-35A 전투기들은 6만 5천 제곱마일 규모의 공역(空域)을 포함하는 광활한 핵동훈련장(JPARC)에서 다양 한 대규모 훈련을 할 수 있다고 설명했다. 마크 웰시 공군참모총장도 "F-35A 비행대대 배치는 같은 주의 앨멘도프 기지에 배치된 F-22 랩터 전투기들과 함께 태평양 지역의 5세대 공군력을 배가시킬 것"이라고 강조했다고 미군 기관지 성조지가 보도했다.

에어버스, 브렉시트, 회사·직원에게 위험



유럽 최대 항공기 제작사인 에어버스가 영국의 EU 탈퇴, 즉 브렉시트가 일어나면 회사와 직원이 어려워질 수 있다고 경고하는 편지를 영국 직원들에게 보냈다. 에어버스는 만 5천 명의 영국 직원에게 보낸 편지에서 자유로운 무역과 직원 채용을 위해서는 영국이 EU에 남는 것이 타당하다고 밝혔다. 이어 영국이 EU에서 탈퇴하더라도 영국 공장을 다른 곳으로 이전하지는 않겠지만, 투자를 줄일 수는 있다고 설명했다. 에어버스는 영국에서 대형 항공기와 헬리콥터를 제작하는 25개 사업장을 유지하고 있으며, 에어버스에 부품 등을 공급하는 업체 직원도 10만 명에 이른다. 반면 영국 일간 텔레그래프는 최근 8년 동안 영국 정부가 EU 국가 출신의 외국인 치료로 60억 파운드, 우리 돈으로 거의 10조 원에 달하는 손해를 봤다는 내용의 정부 통계를 공개하는 등 브렉시트를 둘러싼 논란이 가열되고 있다. 영국은 오는 6월 23일 EU 탈퇴 여부를 묻는 국민투표를 시행할 예정이다.

일본, 미국 스텔스 전투기 제작사 접촉

도쿄의 온라인 신문 재팬투데이 등 몇몇 외신에 따르면 일본은 자체 스텔스 전투기 공동 설계를 놓고 보잉·록히드마틴과 접촉했던 것으로 알려졌다. 일본의 선진 방산업체 접촉은 일본이 독자 개발한 첫 스텔스 시제기인 '선진 기술 실증기(ATD-X)'의 첫 비행을 며칠 앞두고 이뤄진 것이다. 방위성은 첨단 스텔스 기술 테스트용 항공기인 X-2를 현 F-2의 후계기인 제6세대 전투기 'F-3' 생산용 연구 시제기로 간주한다. 다시 말해 X-2 프로그램을 통해 개발된 성능 및 기능이 F-3에 적용되리라는 뜻이다. F-3은 미 메이저 방산업체의 도움 아래 개발될 가능성이 높다. 일본이 보잉·록히드마틴이나 유럽의 유로파이터 컨소시엄 같은 다른 나라 방산업체와 손잡을 경우 스텔스기 개발비를 줄일 수 있는 것은 물론이다. 전문가들은 일본의 스텔스 전투기 개발이 계속 진행된다면 '2018~2022 5개년 예산 계획'을 통해 F-3 프로그램 자금이 확보돼 2030년경 자체 개발한 스텔스 전투기가 실전 배치될 가능성이 높다고 전망했다.



보잉, 에어버스 추격에 기록적 수주실적에도 4천500명 감원

기록적인 수주실적을 올리고 있는 미국 보잉사가 경쟁사 에어버스의 추격에 대응해 대대적인 감원에 나선다고 월스트리트저널(WSJ)이 지난 3월 30일 보도했다. 보잉사는 오는 6월까지 상용기 사업부를 중심으로 모두 4천500여 명을 감원할 계획이라고 밝혔다. 상용기 사업부는 퇴직자를 충원하지 않는 방식으로 2천400명, 자발적 일시 해고를 통해 1천 600명을 각각 감원할 예정이다. 또 약 5천700명이 일하는 비행시험 조직도 10%를 축소할 계획이다. 상용기 사업부의 감원 대상에는 수백 명의 간부와 임원들도 포함되며 이들 가운데 일부는 비자 발적 해고 형식으로 내보낸다는 방침이다. 이번 감원 조치로 지난해 16만 1천 명이었던 보잉사의 전체 인력은 2.8%가량 줄어든다. 보잉사가 기록적인 여객기 수주 실적을 내고 있음에도 감원을 단행하는 것은 고객인 항공사들이 비싸지 않은 여객기를 요구하고 있는 데다 경쟁사인 에어버스 그룹에 밀려 시장 점유율이 떨어지 는 데 따른 것이다.

미국, F-16 전투기 무인기 개조 계획

미국이 F-16 전투기를 자율비행이 가능한 무인기로 개조하는 계획을 추진하고 있다. 미 경제 주간지 포춘은 로버트 워크 국방부 부장관 등을 인용, 미 공군 연구소가 지난 1980년대 생산된 노후 F-16 전투기를 스스로 비행하고 전투 임무를 수행할 수 있는 무인기로 개조해 최신형 F-35 스텔스 전투기와 짙을 이루어 비행하게 하는 구상을 추진 중이라고 지난 3월 31일 보도했다.

워크 부장관은 워싱턴 DC에서 열린 한 포럼에 참석해 자율주행 차량이 본격적으로 상용화하기 전에 자율비행 기능을 갖춘 무인 전투기가 유인 전투기와 함께 비행하는 날이 현실화될 것으로 기대한다고 밝혔다. 그는 "예를 들면 4세대 F-16 전투기를 완전히 무인기로 개조하고 이를 5세대인 F-35 스텔스기와 함께 짙을 이뤄 작전하게 하는 것"이라고 설명했다. 미 공군은 오는 2018년 공식적인 프로그램에 착수해 오는 2022년에는 비행 시험을 할 예정이다.



항공기에서 드론을 발진시키는 '그렘린 프로젝트'

비행 중인 항공기에서 여러 대의 다목적 무인기(드론)를 발진시켜 임무를 완수하게 하고 귀환시키는 공상영화 같은 구상이 현실화된다. 미국 국방부가 항공기를 기지로 하는 다목적 드론 1단계 제작사업을 승인했기 때문이다.

영국 일간 데일리메일은 미국 국방부 산하 방위고등연구계획국(DARPA) 소식통을 인용, 록히드마틴, 제너럴 아토믹스, 컴포지트 엔지니어링 등 4개 방산업체가 '그렘린(Gremlins)'이라는 이름의 다목적 드론 제작을 시작하도록 승인했다고 지난 4월 4일 보도했다.

수송기 등 고정익 항공기를 발진과 회수 기지로 이용하면 드론의 가장 큰 단점인 짧은 작전 거리가 크게 개선된다. 항공모함에 전투기를 적재하고 항진하면 작전 반경이 많이 늘어나는 것과 마찬가지라는 얘기다.

또한 그렘린 드론은 적재량을 줄이는 방식 등을 통해 20차례가량 재활용할 수 있어 운용비와 투입비 절감 등 경제성도 높아질 전망이다.



따뜻한 봄기운으로 가득한 에버랜드에
튤립 꽃축제가 한창이다. 모처럼 장거리
나들이를 나선 조성길 과장 가족은
에버랜드에 들어서기 전부터 잔뜩 설레는
표정을 나타냈다. 나란히 맞춰 입은
옷처럼 웃는 모습도 꼭 닮은 알콩달콩
단란한 네 식구. 활짝 핀 튤립만큼 웃음이
만발한 시간으로 초대한다.

글 노초롱 사진 안종근



품질기획팀 조성길 과장 가족의
에버랜드 나들이
**알록달록 향긋한
튤립축제로
떠나볼까요**

희랑이의 생일을 맞은 특별한 가족 나들이

완연한 봄기운을 전해주는 벚꽃길을 지나 도착한 에버랜드에는 평일인데도 불구하고 가족, 친구와 함께 찾은 인파들로 북적이고 있었다. 그 가운데 파란색으로 옷을 맞춰 입고 나타난 품질기획팀 조성길 과장 가족. 에버랜드에 오기 일주일 전부터 들뜬 마음을 감추지 못했다는 여섯 살 희랑이와 다섯 살 희율이도 엄마, 아빠의 손을 꼭 잡고 설렘에 가득한 표정으로 꿈의 동산에 들어섰다. 그동안에는 주로 진양호 동물원에서 추억을 쌓아 오다가 이번에 에버랜드에 간다고 하니 희랑이는 사지를 볼 수 있다는 마음에 큰 관심을 보였다고 한다.

다가오는 4월 25일 희랑이의 생일을 맞아 특별히 준비한 나들이인 만큼 오늘 그 누구보다도 신나게 뛰어놀기로 약속했다고.

“평소에는 진주 근처에 있는 진양호 동물원을 자주 가는데, 오늘은 아이들에게 더 넓은 곳을 보여주고 싶었습니다. 지난해 희랑이 생일이 토요일이었는데, 오전에 출근하고 나니 오후밖에 시간이 없어 그때도 진양호 동물원으로 놀러갔었거든요.”

많은 사람들 속에 섞여서 에버랜드로 들어서는 아이들의 눈동자가 반짝반짝 빛나기 시작했다.

더욱이 아이들의 마음을 사로잡는 선물가게 앞을 그냥 지나칠 수 없으니 희율이는 고양이 머리띠부터 써보기로 했다. 엄마한테 한 번 보여주고, 거울을 보고나자 만족한 듯이 고개를 끄덕이는 희율이.





귀여운 고양이로 변신해 신나게 걸음을 옮기다 보니 저기 앞에 반가운 친구들이 보인다. 어린이들의 대통령 '뽀로로'다. 희랑이와 희율이는 큰 그림으로 만나는 뽀로로도 마냥 좋은 듯 손가락으로 짚어본다.

"평소에 진주에서도 다양한 어린이 프로그램을 찾아다니는 편이에요. 국립진주박물관에서 한 달에 한 번 열리는 어린이 가족 공연은 물론, 육아지원센터에 문화공연도 보러 다니는 등 아이들의 문화 체험을 위해 적극적으로 다니고 있습니다."

"어른들께서 요맘때가 제일 귀엽다고 말씀하시더라고요. 조금 더 크면 말도 잘 안 듣고, 또 같이 여기저기 다닐 여유도 없을 거라고요. 그래서 그런지 아이들과 함께 하는 지금 시간들이 참 소중하게 느껴집니다."

아이들이 한창 예쁠 때에 더 많은 시간을 함께 보내고 싶다는 아내 신명경 씨는 그만큼 열심히 아이들과 놀아주려고 한다. 조성길 과장 또한 퇴근하고 하루에 30분씩은 꼭 책도 읽어주며 아이들과 온전히 시간을 보낸다니 두 아이 희랑이, 희율이 또한 가족이라는 울타리 안에서 사랑스럽게 성장해나가는 것 이리라.

밝고 씩씩한 모습이 언제나 예쁜 희랑이와 희율이

튤립이 가득 피어있는 정원으로 가기 위해 곤돌라를 타기로 했다. 유모차에 앉아있던 희율이도 신기한 듯 유모차에서 내려 아장아장 걸음을 옮겼다. 새로운 것에 호기심이 많은 희랑이와 희율이는 얼마 전에 처음으로 기차를 타보았다고 한다.

"최근에 순천만 국가정원에 다녀왔었는데, 그때 아이들이 처



음 기차를 탔거든요. 타기 전엔 흑여 지루해하진 않을지 걱정했었는데 간식 먹고 풍경을 보면서 1시간 정도는 재밌어하더라고요."

특히 아이들이 웃을 때랑 잘 먹을 때가 제일 예쁘다는 신명경 씨는 가끔 존댓말을 사용하는 모습이 기특하다며 덧붙여 이야기했다.

"아빠가 퇴근하고 돌아오시면 쪼르르 와서 '아빠 식사하셨어요?'라고 물을 때가 있어요. 어린이집을 다니면서 하나님 배우고 커가는 모습이 대견하답니다."

아파트에 살다 보니 어린이집은 되도록 아이들이 자유롭게 뛰어놀 수 있는 곳으로 선택했단다. 채소도 뽑고, 나무도 심으며 자연과 함께 커가길 바라는 마음에서다. 오감을 마음껏 활용하며 실컷 뛰어놀아야 한다는 생각에 무조건 넓은 마당이 있는 어린이집을 고른 것이다. 매일매일 새로운 흙을 밟고, 변하는 계절을 만끽하는 것보다 더 좋은 교육이 있을까.

아이들이 성장하는 만큼 매 순간 부모 또한 성장하는 법. 더욱이 진주에서 생활하며 홀로 육아를 하는 동안 힘든 시기가 있었다는 아내 신명경 씨는 그래서 남편에게 고마운 마음이 크다.

"아이를 키우는 것도 처음인데다 혼자라서 더 외로웠거든요. 그런데 누군가 엄마니까 당연하다고 말하는 거예요. 엄마로서 당연한 일을 나만 이렇게 힘들어하는 것인지 스스로 고민이 많았어요. 그런데 남편이 당연한 게 아니라고, 충분히 잘하고 있다고 말해줘서 정말 큰 힘이 되었지요. 그 후 남편이 일하는 것

매일매일 새로운 흙을 밟고, 변하는 계절을 만끽하는 것보다 더 좋은 교육이 있을까.

또한 당연하게 느껴지지 않더라고요. 그렇게 아이를 키우는 동시에 남편과 서로를 더욱 이해할 수 있는 시간이 된 것 같습니다."

함께 교회를 다니며 연애를 시작한 두 사람은, 도중에 조성길과장이 사천으로 내려가게 되면서 매주 서울과 사천을 오가는 장거리 연애 끝에 결혼에 골인했다. 그러나 보니 진주에서 생활하며 아이를 키울 때 시어머니나 친정어머니의 도움을 받을 수 없어 많이 힘들었던 터. 그 시간들을 오롯이 함께하며 두 사람은 더욱 애듯한 부부애를 확인할 수 있었다.

아름다운 튤립 꽃밭에서 해맑은 가족의 미소

알록달록 화사하게 피어있는 튤립 정원을 거닐며 봄을 만끽하는 사이, 희랑이가 한쪽을 가리키며 환호성을 지른다. 튤립 정원을 한 바퀴 크게 돌고 있는 토마스기차에 마음을 빼겨버린 것이다.





“토마스기차 언제 타려 가요? 토마스기차가 기다리고 있어요.”

희랑이와 희율이는 그 어떤 툴립보다도 토마스기차에어서 빨리 타고 싶은 마음뿐이다. 그리고 마침내 토마스기차에 오르고 나자 얼굴에 웃음이 한가득 피어난다. 토마스기차 다음 코스도 이미 정해졌다. 어린이들이라면 누구나 좋아하는 회전목마 차례다. 희랑이와 희율이의 마음에는 곳곳에 다음 코스가 줄지어 기다리고 있는 듯 분격적인 놀이공원 템색이 시작됐다.

조금 전까지만 해도 사람이 많아 낯선 듯 어색한 마음을 엄마, 아빠의 손을 꼭 잡으며 의지하는 모습이었는데 금세 활기차게 앞서 걸어가기도 하고, 먼저 타고 싶은 놀이기구를 선택하기도 한다.

아빠와 나란히 회전 말을 타고 나서도 질리지 않는 듯, 다시 회전 마차에 오르면서도 즐거운 듯 함박웃음을 짓는 희랑이, 처음에는 유모차에서 내리지 않던 희율이도 적극적으로 걷기 시작한다.

“무엇보다도 평일에 오니까 정말 좋아요. 에버랜드에 아이들과는 한 번 오고 싶었는데 주말에는 사람이 많아서 엄두가 나질 않더라고요. 더구나 진주에서 밤늦게 출발해 다음 날 아침부터 놀려면 너무 힘들 것 같았는데, 어제는 서울 집에도 들렸다가 올 수 있어서 더 좋았습니다.”

아이처럼 좋아하는 아내의 모습에 지켜보던 조성길 과장도 흐뭇한 표정을 짓는다. “아이들이 어려서 혹시 힘들진 않을까 살짝 걱정 했거든요. 그런데 잘 놀아주니까 기쁘네요. 진주에서 경험하지 못했던 것들을 느끼게 해줘서 좋아요. 앞으로도 아이들이 다양한 것을 경험하며, 스스로 생각하고 판단할 수 있게 도와주고 싶어요.”

작은 일이라도 함께 나누며 ‘대화를 많이 하는 가족’이 되고자 노력하겠다는 조성길 과장 가족. 그 바람처럼 소소한 일상을 주고받으며 행복을 꾸려가는 가족이 되길. 오늘 나들이 또한 그 소소한 추억의 한 페이지로 오래 장식되길 바란다.

에버랜드, 우리 아이가 까르르 행복한 추천 코스



‘청춘 go back’ 프로그램
**건강과 활력을
다시 찾다**



운동 실천과 식단 개선을 통한 대사증후군 예방 관리 프로그램인 ‘청춘 go back’ 프로그램이 지난 달부터 실시되었다. 이번 프로그램은 활력 스트레칭 및 식생활 환경 개선 등의 단계별 맞춤 대사증후군 관리 프로그램으로, 그동안 업무에 지친 직원들에게 건강과 활력을 되찾아줄 것으로 기대된다.

정리 최선주

‘청춘 go back’ 프로그램은 건강한 직장환경 조성 및 건강생활 실천을 통해 심혈관질환의 선행질환인 대사증후군을 조기 발견하고 치료하는 것을 목표로 한 건강증진 프로그램이다. 지난 3월 28~29일 이틀간 45명의 ‘청춘 go back’ 프로그램 도전자들을 대상으로 사전 기초검사가 진행되었다. 이날 도전자

들의 키, 몸무게, 배 둘레, 악력, 유연성, 혈압, BMI, 혈액검사(콜레스테롤, 혈당)를 검사하였으며, 이 결과를 바탕으로 운동과 식습관 조절 후 10주 뒤에 몸 상태를 비교할 예정이다. 최종 검사에서 체지방 5% 감소, 목표 체중 감소, 혈액검사결과 정상 범위 도달 여부를 비교하여 성공한 도전자에게 상품이 증정되니 건강과 상품, 두 마리 토끼를 모두 잡길 기대해 본다.

안전환경팀 김명훈 물리치료사 ● 대사증후군은 유전적인 요인, 복부비만, 운동 부족, 스트레스, 과음, 과식 등의 생활 습관으로 나타나는 질병입니다. 대사증후군에 걸리게 되면, 노경색이나 심근경색과 같은 중대한 심뇌혈관질환의 발병 위험도가 증가합니다. 따라서 이러한 질환을 미리 예방하고 치료하는 것이 중요합니다. 이번 ‘청춘 go back’ 프로그램은 사천보건소와 연계하여 KAI 임직원이 더욱 체계적이고 전문적으로 관리 받을 수 있도록 도움을 주고자 마련되었습니다. 특히 각종 기초 체력검사 및 혈액검사, 체성분 검사를 바탕으로 현재의 몸 상태를 확인하고 최종적으로 피드백할 수 있도록 하였습니다. 또한, 각종 교육 및 운동프로그램, 웰빙식 단을 제공함으로써 대사증후군의 예방 및 치료에 도움을 주려고 합니다. 이제 시작하는 단계이지만 참여하시는 분들의 열정이 느껴지고 있습니다. 초심 잊지 말고 꼭 끝까지 참여하여 건강한 직장 생활이 될 수 있도록 당부 드립니다.

안전환경팀 명민정 간호사 ● ‘청춘 go back’ 프로그램은 대사증후군 대다수를 차지하는 40~50대 남성을 대상으로 합니다. 평균연령이 40대 후반인 우리 회사 직원들에게 꼭 필요한 프로그램이라고 생각합니다. 현재 45명이 도전 중이며 도전자 반응에 따라 2차도 진행할 예정입니다. 운동이 퇴근 후 진행되고 일주일에 3번 운동에 시간을 할애해야 하므로 하고자 하는 의지가 없다면 힘들 수도 있습니다. 하지만, 술자리를 포기하고 오시는 도전자분들을 보니 프로그램을 진행하는 제 마음도 뿌듯합니다.

시장분석팀 최덕재 팀장 ● 그동안 건강 관리를 위해 사천 공설운동장에서 주 3회 이상 1시간 정도 걷기를 하고 있었습니다. 그러던 중 지난 3월 중순에 ‘청춘 go back’ 프로그램을 알게 되었고 이번 기회에 건강상태를 확인하고 보다 체계적으로 운동을 해보고자 신청하였습니다. 처음에는 고무줄 당기기, 공던지기와 같은 간단한 운동으로 시작해서 우습게 생각했었습니다. 하지만, 점차 높아지는 운동 강도에 그간 뻣뻣하게 굳었던 제 몸의 상태를 느끼게 되었습니다. 또 퇴근 후에 시행되는 운동시간 때문에 식사나 술자리에 갈 기회가 줄어들어 자연스레 식습관이 개선될 것 같습니다. 앞으로 10주간의 프로그램을 통해 신체 나이가 청춘으로 다시 돌아갈 수 있도록 노력할 것입니다.

자재기획팀 주한웅 차장 ● 건강하다고 자부하며 살았는데, 어느덧 40대 중반에 접어드니 건강검진을 받고 나면 결과가 좋지 않게 나오더라고요. 그래서 운동을 시작하기로 마음먹고, 자식들이 대학교 교육을 마칠 때까지는 가족의 기둥이 되어야겠다는 생각에 이번 ‘청춘 go back’ 프로그램에 참여하게 되었습니다. 간단한 동작 같다고 생각했는데 주 3회 하다 보니 운동이 된다는 느낌이 듭니다. 특히 제 나이 또래 친구들을 보면 무리하게 운동을 하다 오히려 건강을 해치는 경우가 생기더라고요. ‘청춘 go back’ 프로그램은 차근차근 단계별로 운동강도를 높여가고 있어서 체계적으로 관리 받는 느낌이 들어요. 앞으로 3개월 후 달라진 신체 변화가 기대됩니다.



제1회 사천시장기 및 제41회 와룡축구회장기 직장인 축구대회

KAI 축구대표팀 우승

형형색색의 유니폼을 갖춰 입은 선수들이 삼천포종합운동장에 모였다. 사천 지역사회 내에서 역사가 깊은 와룡축구대회였기에 어떤 팀이든 우승을 목표로 참여했을 터. 특히, KAI 축구대표팀은 사천시 축구동호인들 사이에서 인정받고 있는 팀이었기에 이번 경기에 임하는 태도가 남달랐다고 한다. KAI 축구대표팀의 우승 이야기를 들어보았다.

글 최선주

사천시의 프리미어리그 '와룡축구대회'에서 우승을 거머쥐다

지난 4월 2일~3일 이틀간 삼천포종합운동장에서 사천시장기 직장인 축구대회가 개최되었다. 와룡축구대회는 사천시에서 '사천축구월드컵'으로 불릴 정도로 직장인 축구동호인들에게 명성이 자자하다. 명성만큼이나 직장인 축구동호인들이라면 한 번쯤 꼭 우승하고 싶은 대회일 터. 이 대회에서 KAI 축구대표팀이 우승을 차지했다.

이번 대회에서 KAI 축구대표팀 선수들은 회사의 명예가 걸려 있기 때문에 누구보다도 우승에 대한 열망이 컸다고 한다. 선수들의 이런 의지는 '우승'이라는 목표를 더욱 확고히 할 수 있는 계기가 되었다. 특히 자재관리팀 2직 골키퍼 김정우 전문의 철벽방어로 상대 팀은 KAI의 골문을 쉽게 열 수 없었다. 결승에서 만난 두원중공업팀은 선수급 출신이 4명이나 포함된 강팀이었는데 KAI 대표팀 감독의 전략으로 수비에 역점을 두어 무승부를 기록했고, 승부차기 끝에 우승을 달성하게 된 것이다.

KAI 축구대표팀, 사천시 직장인 축구계의 첼시를 꿈꾸며

KAI 축구동호회는 축구를 좋아하는 KAI 임직원이라면 실력에 상관없이 누구나 가입 가능하다. 본 동호회는 축구를 통한 건전한 회사생활을 영위하고자 창단되었으며, 연합회 내 9개 축구클럽을 운영하여 매년 클럽리그전을 2회 이상 실시하고 있다. 그 결과 각종 지역대회 상위권 성적으로 1부 리그를 유지 중이다.

KAI 축구동호회에서 가장 중요하게 생각하는 것은 선수 상호 간의 친목 도모와 건강 증진이다. 또한, 회원 350명을 보유한 KAI 대표 동호회로서 사내 임직원과 폭넓은 교류가 가능하다는 것이 가장 큰 장점이다. KAI 축구동호회의 기본적인 목표는 '즐거운 축구'를 하는 것이기 때문에 누구나 부담 없이 즐길 수 있다. 어느 축구팀이나 그렇겠지만, 축구팀의 감독은 제한된 선수를 선발하여 포지션 및 상황에 따른 전략을 짜야 하기 때문에 그 역할이 막중하다. 현재 동호회 회장은 조립생산팀 3직 김병환 전문이 맡고 있고, 올해 입사한 KFX체계분석팀 진현 연구원은 가입한 지 얼마 되지 않았는데도 경기에 참여하자마자 골을 기록하며 회원들의 기대를 한몸에 받고 있다. 이번 와룡축구대회의 결승전에서 만난 두원중공업은 선수 출신 선수가 많아 다른 경기에서도 늘 예의주시하는 팀이었다. 라이벌로 생각했던 팀을 상대로 극적인 승리를 거둔 것이다. 이번 대회를 위해 선수들 상호 간의 신뢰를 다지고 다른 팀과 지속적인 교류전을 실시했다고 한다. 그래서 '우승'이라는 타이틀을 거머쥘 수 있었다고 입을 모았다. 또한 중요한 경기 때마다 가족들이 경기장에 와서 응원을 해주는데, 가족들의 응원이 경기에 더욱 몰입할 수 있는 원동력이 된 것이다.

축구경기가 끝난 후 갖는 뒤풀이는 동호회의 또 다른 친목 도모 방법이다. 그날 경기에 대해 서로 이야기하며 회포를 풀어보면 동호회가 더욱 굳건해짐을 느낀다. 이번 우승을 바탕으로 앞으로 열릴 다양한 지역대회에서 KAI 축구대표팀 선수들의 선전을 기대한다.

이번 대회를 위해 선수들 상호 간의 신뢰를 다지고 다른 팀과 지속적인 교류전을 실시했다고 한다. 그래서 '우승'이라는 타이틀을 거머쥘 수 있었다고 입을 모았다. 또한 중요한 경기 때마다 가족들이 경기장에 와서 응원을 해주는데, 가족들의 응원이 경기에 더욱 몰입할 수 있는 원동력이 된 것이다.





아산 주재사무소

완벽제일주의를 실천하는

뜨거운 형제들

KAI의 모든 제품이 완벽하게 납품되기까지 이들이 없었다면 불가능했다. 평소에는 사람 좋은 얼굴로 싱글벙글 웃지만, 업무에 임하면 매의 눈으로 '페이스 오프'한다. 완벽제일주의를 몸소 실천하는 '뜨거운 형제들', KAI로 납품되는 협력업체 제품들은 이들의 '연금술'에 힘입어 완벽한 갑옷을 입는다.

기획 배화윤 차장 글 정영아 사진 안종근



끈끈한 유대, 한 지붕 두 가족의 전문성

원래는 한 팀이었다. 하지만 KAI의 사업 규모, 특히 국산화 양산이 대폭 확대되면서 협력업체 관리에 대한 업무 효율성이 중요한 화두가 되었다. 마중물은 2012년 수리온 초도 양산 본격화였다. 수리온의 국산화가 대폭 확대되면서 협력업체들의 업무량이 갑자기 증가했다. 국내에서 개발하는 품목이 많으니 생산량과 지역별 할당량 증가는 예정된 수순이었다. 이와 함께 품질 관리 부분이 더욱 중요해졌다. 대고객 서비스 측면에서도 구매와 품질을 나눠 전문성을 좀 더 제고할 필요성이 대두되었다. 하여 2013년 1월부터 아산사무소는 LRU품질팀과 국산화개발팀, 즉 한 지붕 두 가족 체제로 움직이고 있다.

"한 사무실에서 같은 일을 하다가 어느 순간 업무가 분리되었어요. 제품의 전문성 강화를 위해서는 꼭 필요한 부분이었습니다. 제가 담당하는 사업 관리 파트에서는 납기 일정을 중시 여기고 꽉병수 차장과 서한국 수석기술원, 이상선 수석기술원이 담당하는 품질 파트에서는 당연히 품질이 최우선이죠. 그 부분을 상호 협력하면서 조율하는 게 가장 중요한 일입니다. 어느 한 쪽이라도 엇나가면 톱니바퀴가 꼬이게 되니까요. 서로 자신의 업무만 우선하다 보면 납품이 밀리게 될 수도 있고, 품질 안전에 문제가 생길 수도 있습니다."

최복환 부장은 4명 중 훌로 사업 관리를 담당하

면서 외로움도 있을 터인데, 그간 함께 일하면서 쌓은 서로에 대한 믿음 덕분에 상호 협력이 용이하다며 전문성 강화를 강조했다. 협력단신 분투하는 최복환 부장과 달리 3명 체제로 움직이는 LRU품질팀의 품질 엔지니어(QE)인 꽉병수 차장은 수리온 초도 양산과 함께 아산사무소로 발령 받았다.

"당시 수리온 초도 양산 업체가 전국에 9개였는데, 저는 수도권과 중부 지역의 업체 관리를 담당했습니다. 그중에서도 아산사무소가 주재하고 있는 (주)한화가 9개 품목을 납품하는 가장 큰 규모여서 이곳을 메인으로 관리했고, 경기도 이천, 인천, 서울 등 수도권 지역의 업체 관리를 위해 하루가 멀다 하고 출장을 다녔어요. 수리온 초도 양산이 본격화된 2012년에 정점을 찍었죠."

아산사무소로 부임한 후 수리온 초도개발품을 적기에 납품하기 위해 차로 움직인 거리를 보면 당시의 업무량이 대략적으로나마 가늠이 된다. 1년에 4만여 km가 넘었다. 그야말로 광속 질주였다. 2013년부터 좀 더 체계적으로 업무가 분화되었고, 2015년에는 수도권 지역을 관리하는 경인사무소가 개소했지만 업무량이 줄어든 것은 아니다. LRU품질팀의 전체 관리를 하는 엔지니어로서 최종 납기까지 품질을 매의 눈으로 관리하기 때문이다. 다행히 오랜 시간 함께 일해온 최복환 부장과의 협업으로 품질과 납기 일정의 조율이

신속과 정확, 일당백으로 잡는 두 마리 토끼

업무가 분화되면서 최복환 부장은 사업 관리 부분에서 제품의 납기와 비용 등의 관리를 담당하고 있다. 현재는 LCH/LAH 개발 비용을 비롯한 납기 관리가 주 업무다.

"납기는 품질과 떼려야 뗄 수 없는 공생의 관계입니다. 품질에 이상이 생기거나 미완료 상태면 일정을 맞출 수 없으니까요. 즉 일정 관리에서 가장 중요한 부분이 품질 관리입니다. 때로 품질 현안 때문에 납기가 지체되기도 해요. 미완의 상태로 제품을 납품할 수는 없잖아요."

따라서 최복환 부장은 프로젝트 일정을 짤 때 LRU품질팀과의 협업을 가장 기본으로 삼는다. 한 사무실에 근무하는 환경은 좀 더 효율적으로 일정을 짤 수 있는 장점으로 작용한다. 하지만 국산화개발팀 소속의 사업 관리를 담당하는 까닭에 관리 범위에서는 이전보다 업무 범위가 상당히 넓어졌다. 단순히 양산되는 제품에 대한 관리뿐 아니라 제품의 국산화를 확대하기 위해 개발 품목에 대한 사전 관리 업무가 더해졌기 때문이다. 예컨대 최복환 부장이 담당하는 LCH/LAH 개발 부품을 생산하는 한화탈레스는 구미에 공장이 있고, 용인에 연구소가 있다. 한화탈레스에서 납품하는 제품에 대한 품질 관리는 구미사무소에서 담당하지만 개발 품목에 대한 사전 관리 차원에서 용인 연구소 관리는 최복환 부장이 한다. 만약 제품에 문제가 생기면 구미사무소 구성원과 협업을 해야 한다. 업무에 따라서는 경인사무소와 협업을 하는 경우도 있다. 국산화개발팀 소속 직원





은 현장 사무소마다 1명이기 때문에 지역적으로만 업무를 분담하다 보면 과부화가 걸릴 수도 있기 때문이다. 하여 현재 최복환 부장이 관리하는 업체는 지역을 떠나 전국 범위이며 부품 국산화까지 포함해서 15~16개 업체다.

“양산 전 단계의 협력업체와 부품 국산화업체까지 포함하기 때문이죠. 부품 국산화의 경우는 일시적인 업무입니다. 해외 업체가 제품을 단종하면 조달이 안 되잖아요. 그 경우 일시적으로 국산화 개발에 들어갑니다. 일시적인 업무이지만 순간 집중력으로 보자면 상당한 투자를 해야 합니다.”

하여 업무가 과부화 걸릴 때는 밤샘과 주말 출근은 기본이었다. 완벽한 제품을 기본으로 납기일을 맞추는 게 최복환 부장이 맡은 사업 관리의 생명인 까닭이다.

품질 최우선. 삼위일체로 구르는 톱니바퀴

LRU품질팀은 품질 엔지니어(QE)와 현장에서 실무를 담당하는 전문 검사원(QC) 체제로 움직인다. 광병수 차장은 팀의 수장이자 품질 엔지니어로서 대정부 업무를 비롯한 협력업체에 대한 품질 관리와 지원을 총괄하고, 이상선 수석기술원과 서한국 수석기술원은 전문 검사원으로서 생산현장의 실무를 담당한다.

“이상선 수석기술원은 수리온을 비롯해 무인헬기를 담당합니다. 한화를 비롯해 대전에 위치한 업체 두 곳을 맡고 있고, 서한국 수석기술원은 천

1 아산사무소는 협력 규모가 큰 (주)한화 아산사업장에 입주해 있다. 9개 품목을 납품하는 큰 규모인 만큼 아산사무소와 한화 직원들은 실시간 소통을 실현하며 시너지를 내고 있다.

2 납기와 품질 두 마리 토끼를 잡기 위해 현장에서 발로 뛰는 최복환 부장.

3 광병수 차장은 품질 엔지니어로서 역할을 극대화하며 협력업체 직원들과도 긴밀한 관계를 이어가는 존재다.

안과 안산의 업체를 맡고 있습니다. 각각 2개 업체를 독립적으로 담당하고 규모가 가장 큰 한화를 분할해서 관리합니다. 현장에서 생산되는 제품이 본사에 납품되기 전에 제대로 만들어졌는지 체크하는 게 주요 업무죠. 기능이나 외형 그리고 제품 사용 시 이상 유무 등을 확인합니다. 업무에서 큰 애로사항은 없습니다. 현장에서 문제가 생기면 광 차장과 협의해서 해결 방안을 찾습니다.

곽 차장이 본사와의 행정적인 문제라든가 업체에 서 종종 생기는 품질 문제에 대한 지원을 잘 해주시니까요.”

이상선 수석기술원은 광병수 차장의 든든한 지원 덕분에 전문 검사원으로서의 별다른 어려움이 없으며 LRU품질팀의 저력을 널지시 자랑했다. 역시 전문 검사원인 서한국 수석기술원은 FA-500에 들어가는 부품을 담당한다. 한화에서 특허를 낸



플라이 컨트롤, 즉 비행조정장치와 수리온에 들어가는 프로펠러 파트 케이블과 방탄판과 방음판 등의 관리를 맡고 있다.

“문제없이 납품되었다는 소식을 받을 때마다 뿌듯함을 느낍니다. 그중 가장 뿌듯한 순간은 우리가 검사해서 보낸 제품들이 KAI에 납품되고, 시험 비행을 두 눈으로 마주할 때입니다.”

서한국 수석기술원 역시 광병수 차장의 존재를 아주 든든하게 생각한다. 아직 항공산업의 국산화는 초기 단계인 까닭에 몇몇 업체를 제외한 대부분의 협력업체들의 면면이 체계적이지 못하다. 그래서 KAI가 요구하는 체계적인 업무를 수행하는 데 무리가 따르기도 한다. 품질을 담당하는 전문 검사원으로서는 가장 큰 애로사항일 수밖에 없다.

혹자는 고작 4명이 일하는 현장사무소에서 일부러 팀을 나눠 업무를 분화할 필요가 있느냐고 물을 수도 있다. 아산사무소를 지키는 구성원은 비록 4명이지만 이들이 관리하는 업체와 부품 품목 수를 알게 된다면 감히 그런 질문은 할 수 없을 것이다. 제품 개발은 물론 국내 양산까지 안정기에 접어든 오늘의 KAI의 성장 기저에는 보다 나은, 완벽한 제품 양산과 납기를 위해 일당백으로 분투하는 이들의 노력이 숨어 있었다. 그야말로 뜨거운 형제들의 뜨거운 분투 덕분이라 할 것이다.

제품 개발은 물론 국내 양산까지 안정기에 접어든 오늘의 KAI의 성장 기저에는 보다 나은, 완벽한 제품 양산과 납기를 위해 일당백으로 분투하는 이들의 노력이 숨어 있었다. 그야말로 뜨거운 형제들의 뜨거운 분투 덕분이라 할 것이다.

Mini Interview



제가 가장 중요한 건 납기와 품질입니다. 납기를 맞추기 위해서는 상대방이 필요한 부분을 체크합니다. 업체가 어떤 문제를 해결하기가 힘들 때는 제가 할 수 있는 선에서 지원을 아끼지 않습니다. 제가 당장 해결할 수 없는 문제라면 본사의 지원을 요청하거나 다른 방법을 강구해서라도 문제 해결에 전력을 쏟습니다. 그래야만 제가 원하는 납기를 맞출 수 있으니까요. LRU품질팀과의 협업 역시 같은 이치입니다. 어느 한쪽이 잘못 되면 둘다 무너지니까요. 조율의 힘이 중요해요. 제가 꾸준히 향상시켜야 할 부분이라고 생각합니다.



불량률 제로를 위해서는 선행 관리가 중요합니다. 초도 생산에서 발생한 문제를 명확하게 분석하고 파악한 후 같은 문제가 반복되지 않게 하는 게 최선입니다. 결론적으로 납기를 맞추는 일이고 본사의 업무를 줄여주는 방안입니다. 항공기를 납품하기 위해서는 지상시험, 비행 시험을 하게 되는데 그러한 시험을 두 번, 세 번씩 안 하게 하는 게 좋잖아요. 하여 현재는 협력업체의 생산 품질 수준을 끌어올리는 데 전력을 다하고 있습니다.



일을 하다 보면 제품마다 항목별로 100% 체크하는 것은 쉬운 일이 아닙니다. 따라서 사전에 제품에 대한 이해도를 높이고 취약점이나 과거 작업에서 문제가 되었던 부분을 중점적으로 파악해요. 이를 위해 꾸준히 관찰하는 편입니다. 또 협력업체의 목소리에 귀를 기울이는 편입니다. 현장에 있는 시간이 많기 때문에 현장의 목소리는 아주 중요한 요소입니다. 또한 최대한 업체의 스케줄에 맞춰 움직이려고 합니다. 그러면 자연스럽게 현장이 원활하게 돌아갑니다.



현장에서 협력업체와 일을 하다 보면 기술적인 부분과 현장에서 필요한 노하우가 유기적으로 움직여야 합니다. 그런 부분은 광병수 차장과 함께 공유합니다. 예컨대 설계 도면에 대한 업무는 전문가인 광 차장이 맡아주세요. 엔지니어링이 필요한 부분은 광 차장이 풀어주고 현장 실무부분은 제가 조율합니다. 협업은 제품 불량률을 줄이고 납기를 맞출 수 있는 최선의 방법이니까요.

라디오, TV, 쇼 무대, 뮤지컬 등

예능 분야 종횡무진

2016년 5월 1일은, 컬투에게 매우 의미 깊은 날이다. 2006년 5월 1일 방송을 시작한 SBS 파워FM <두시탈출 컬투쇼>가 올해로 꼭 10년이 되는 기쁨을 맞이했기 때문. 나른한 오후 시간대에 대중들을 라디오 앞으로 불러들인다고 할 정도로 지난 10년간 <두시탈출 컬투쇼>는 국내 라디오 청취율 부문에서 1위를 달리며 청취자들에게 웃음 폭탄을 날렸다. 특히 방청객들이 스튜디오에서 함께하는 쇼 형식의 색다른 방송으로 인기를 얻으면서, <두시탈출 컬투쇼>는 라디오를 안 듣던 사람들까지도 라디오를 틀게 할 만큼 파급력을 지녔다는 평가를 받고 있다.

김태균 “컬투쇼를 처음 진행했을 때 이제껏 경험하지 못한 생소함 때문인지 곳곳에서 항의가 많이 들어왔어요. 그러다 어느 순간, 재미있고 신선하다는 이야기가 들려오더라고요.”

주위의 편견과 평가에 휘둘리지 않고 자신들의 소신과 철학으로 이어간 라디오 <두시탈출 컬투쇼>는 갈수록 큰 인기를 누리며 최고의 청취율을 기록하였고 독보적인 라디오 프로그램으로 자리 잡았다.

정찬우 “라디오는 아날로그라서 사람들에게 따뜻한 감성을 줍니다. 또 인터넷으로 라디오를 보면서 듣기 때문에 세대를 초월해 모두에게 사랑 받는 미디어로 그 파급력이 커지고 있습니다. 라디오를 통해 청취자들의 다양한 고민들을 사연으로 소개하고 이에 많은 이들이 적극적으로 동참 해서 해결될 때 진행자로서 큰 보람을 느낍니다.”

라디오, TV 뿐 아니라 쇼 무대, 뮤지컬 등을 넘나들며 왕성하게 활동하고 있는 정찬우와 김태균. MBC 공채 개그맨으로 나란히 데뷔해 1994년 컬트삼총사를 결성한 이후 두 사람은 ‘컬투’라는 이름으로 지금까지 활동해 오고 있다.

가히 방송계의 팔방미인이라 할 만큼 컬투는 단

순히 개그 프로그램뿐만 아니라, 무대를 통해 관객들과 소통하며 성장해 왔다. 소와 음악이 가미된 무대에서 개그는 물론, 노래를 부르고 관객의 웃음을 터트리는 입담을 펼치면서 큰 인기를 누렸다. 데뷔 때부터 현장에서 라이브로 다양한 재주를 펼친 무대 경험은 컬투가 여러 방면에서 두각을 나타내며 성장하는 밑거름이 됐다.

“어떤 일을 하든지 본인이 좋아하는 일을 재밌게 하는 것이 중요합니다. 진정 자신의 일을 즐기면서 앞으로 나아간다면 그만큼의 에너지와 재능도 저절로 솟아나게 되는 게 아닐까요?”

20년 넘게 협력해 온 비결은

서로 인정하고 배려하는 마음

23년이라는 긴 세월동안 호흡을 맞춰온 두 사람. 늘 함께 하다 보면 사소한 의견 차이나 갈등이 생기지 않을까.

정찬우 “서로를 인정하고 그냥 놔두면 됩니다.

개그 듀오 ‘컬투’ 함께 나아가는 길에서 방향을 찾다

무려 20년이 넘는 세월을 함께 해온 개그 듀오, ‘컬투’는 이미 하나의 브랜드라고 해도 과언이 아니다. 정찬우와 김태균, 두 사람이 23년째 호흡을 맞추고 있는 컬투는 개그 듀오로는 유일하게 장수하고 있다. ‘컬투’가 이토록 오랫동안 사랑받는 비결은 무엇일까. 개성 넘치는 웃음 코드를 선사하며 함께 나아가고 있는 개그 듀오 ‘컬투’를 만나보았다.

글 허주희 사진 제공 컬투엔터테이먼트





“KAI처럼 많은 인원이 함께 일하는 회사에서는 서로를 이해하고 배려하는 노력이 더욱 필요한 것 같습니다. 회사 선후배, 동료들이 ‘나의 좋은 협력자’라는 마음으로 함께 한다면 그만큼 팀워크도 단단해지지 않을까요? 본인의 생각도 중요하지만 상대방의 생각과 의견을 먼저 존중한다면, 저희처럼 서로가 좋은 파트너로 시너지 효과가 날 것이라 생각합니다.”



(웃음) 워낙 들이서 오랫동안 활동하다 보니, 이제는 눈빛만 봐도 척척 알죠. 지금은 특별히 “우리 잘해보자, 파이팅”을 외치지 않아도 서로가 마음속으로 아는 것이죠. 오래 살아온 부부가 그렇듯 저희도 20년이 넘으니, ‘아, 오늘은 기분이 별로구나, 내가 좀 맞춰 줘야겠다’, ‘오늘은 이런 말과 행동은 자제해야겠다’고 자연스럽게 서로를 배려하게 되더라고요. 방송 생활 또한 함께 하는 사람들이 서로 배려하는 가운데 협력이 생기는 것 같습니다. 스스로 욕심이 앞서는 상황에서, 저는 오히려 말을 아끼고 상대방의 말을 더 들어요. 이렇게 서로 배려하다 보면, 물 흐르듯 방송 진행도 잘 되는 경우를 많이 경험했습니다.”

동료이면서 친형제 같은 우애를 다져온 이들이 오래도록 함께 할 수 있는 것은, 서로를 인정하고 배려하는 마음이 있기 때문일 것이다. 그렇다면 ‘컬투’만의 강점은 무엇일까.

김태균 “그동안 꾸준히 소극장 등 여러 무대에서 <컬투쇼>를 공연했고 또 10년째 공개방송 형식의 라디오를 진행하면서 항상 대중들과 호흡하며 편하게 다가간 것이 저희의 강점이 아닐까 합니다. 라디오든 TV든 꾸미지 않고 솔직하게 노력하는 모습을 좋게 봐주시는 것 같아요.”

상대방을 존중하며 좋은 파트너로 시너지 효과 낼 것

컬투가 실천하고 있는 것처럼 회사생활에서 특히 중요하게 강조되는 덕목이 바로 ‘팀워크’, 즉 서로 협력하여 성과를 내는 것이다. 컬투는 KAI 임직원에게 따뜻한 조언 또한 잊지 않았다.

정찬우 “KAI처럼 많은 인원이 함께 일하는 회사에서는 서로를 이해하고 배려하는 노력이 더욱 필요한 것 같습니다. 회사 선후배, 동료들이 ‘나의 좋은 협력자’라는 마음으로 함께 한다면 그만큼 팀워크도 단단해지지 않을까요? 본인의 생각도 중요하지만 상대방의 생각과 의견을 먼저 존중한다면, 서로가 좋은 파트너로 시너지 효과가 날 것

이라 생각합니다.”

사람이 살아가면서 매일 좋은 관계를 유지하기란 쉽지 않다. 컬투는 “업무에서 의견 충돌이 나더라도 상대방의 감정을 먼저 생각하는 지혜가 필요하다”면서 “모두의 의견이 같을 수 있고, 의견 충돌은 일을 잘 추진하기 위한 하나의 과정이라 여기며 합의점을 찾기 위해 서로 노력해 간다면 좋은 협력관계가 될 것”이라고 덧붙였다.

팍팍한 세상살이에 묻혀 살다 보면, 사실 현대인들은 웃을 일이 별로 없다. 그래서 간혹 뭐 재밌는 거 없을까 TV를 켜고, 우연히 한바탕 웃음이라도 터뜨리면 그나마 일상의 활력과 위로를 얻는다. 한줄기 폭포수 같은 시원한 웃음을 날려주는 컬투가 있어 대중들은 행복하다. 그래서인지, 컬투는 인터뷰 내내 시원시원하고 유쾌했다.

“라디오 방송에서 만나는 청취자들과 TV에서 만나는 시청자들, 그리고 소극장에서 만나는 관객들이 자신들의 힘의 원천”이라고 말하는 컬투.

“어떤 무대든, 단 한 사람이라도 있다면 언제든 웃길 준비가 돼 있습니다”라고 개그맨으로서의 자신감 또한 놓치지 않는다.

정곡을 찌르는 언변과 청산유수의 달변가. 컬투의 거침없는 재치와 유머에 대중의 웃음도 빵빵터지는데, 이 웃음에는 ‘감동’도 묻어 있다. 세대를 초월해 남녀노소 모두에게 재미와 공감이 묻어나는 웃음을 주기에, 컬투가 대중들에게 오래도록 사랑받는 것이라. 문득 컬투의 최종 목표가 궁금해졌다.

“어떤 꿈과 목표를 향해 달려가는 것보다, 우리에게 주어진 것들을 매 순간 충실히 임하면서 즐겁게 해나가려 합니다. 지금까지 저희를 응원해 주고 물심양면으로 도와주신 모든 분들께 감사한 마음입니다. 또 이제는 베풀며 살아야 하는 나이가 된 것 같아, 작은 도움이라도 되도록 베푸는 삶을 살고 싶습니다.”

혼자보다, 함께할 때 더 큰 에너지가 솟아나는 컬투. 예능을 중심으로 다양한 무대를 넘나드는 이들의 활약은 앞으로도 계속될 것이다. 컬투가 펼쳐 보이는 무대에 우리는 그저 함께 웃으며 마음껏 응원하기만 하면 된다.



수출사업운영팀 이창열 부장
& 생산계획팀 윤정희 부장

서로에 대한 믿음을 주고받는

멘토와 멘티

'멘토'는 드넓은 바다의 등대와도 같은 존재라고 할 수 있다. 자칫 혼매개 될 수도 있는 목적지를 안내해 주듯, 멘토는 멘티가 원하는 인생 목적지에 실수 없이 도착할 수 있도록 이끌어 주는 역할을 하기 때문이다. 오랜 인연을 쌓으며 서로에 대한 믿음을 주고받는 이창열 부장과 윤정희 부장. 그들의 뜨거운 동료애를 들어보았다.

글 노초룡 사진 안중근



수출사업운영팀 이창열 부장

두 사람은 점심시간이면 회사 안에서 운동하다가 꼭 마주치게 된다고 한다. 이창열 부장의 건강을 기원하며 윤정희 부장은 선물로 준비한 운동화를 건넸다.



생산계획팀 윤정희 부장



따뜻하게 잡아주고 끌어주는 마음

따뜻한 봄 햇살이 내리쬐던 4월 중순, 항공기동 앞 소나무 숲에서 수출사업운영팀 이창열 부장과 생산계획팀 윤정희 부장을 만났다. 바쁜 업무 가운데 잠시 짬을 내어 만난 두 사람은 그래서인지 더욱 반기워보였다.

해외사업본부의 수출사업운영팀에서 프로젝트를 전반적으로 관리하고 진행하는 이창열 부장과 생산계획팀에서 고정역을 담당하며 생산 부문의 예상 소요를 종합·검토하는 윤정희 부장. 두 사람의 인연은 1992년으로 거슬러 올라간다. 당시 막 입사한 신입 사원이었던 윤정희 부장에게 이창열 부장은 컴퓨터 활용과 영어 능력이 뛰어난 멋진 선배이자 닮고 싶은 멘토였다.

"업무 능력도 탁월했지만, 무엇보다도 이창열 부장님은 조직 내에서 선배로서 후배들을 대하는 태도가 남다르셨어요. 업무를 하다 보면 성과를 내기 위해 조급해질 수도 있고, 때로는 후배들의 방식이 마음에 안 들 수도 있는데 다그치기보다는 지켜봐주셨어요. 동료들을 다독이며 최상의 성과가 나올 수 있도록 분위기를 만들어주는 성품이 참 인상 깊었죠."

남다른 포용력으로 후배들을 감쌌던 이창열 부장은 신입사원이었던 윤정희 부장에게 서 가볍지 않은 진중함과 성실함을 봤다고 한다.

"무엇이든 열심히 하는 '노력파'예요. 아마 우리 회사에서 제일 먼저 출근하지 않을까 싶은데, 당시에도 누구보다 부지런했고, 학구열 또한 굉장히 좋았죠."

열정이 가득한 후배에게 선배는 뭐든 나눠주고 싶지 않았을까. 그렇게 두 사람은 지금까지도 돈독한 관계를 이어오고 있었던 것이다.

솔선수범하는 멘토로서의 역할

멘토와 멘티로 처음 만났지만 어느덧 멘토의 입장에 선 두 사람. 서로 맡고 있는 업무는 다르지만 KAI 내에서 모든 업무가 긴밀하게 연결되어 있듯, 두 사람도 서로 '협력'하고 있음을 실감한다고 말한다.

"각자 다른 분야에서 일을 하고 있지만, 업무 기록이 공유되니까요. 제가 하는 업무가 다른 업무에 필요한 자료가 되어 서로 긴밀히 연결되어 있다고 생각합니다. 그런 의미에서 이창열 부장님과 저 또한 협력하고 있는 것 같아요."

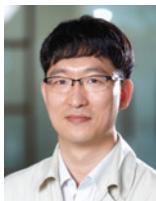
업무뿐만 아니라 건강에도 신경 쓰고 있는 두 사람은 점심시간이면 회사 안에서 운동하다가 꼭 마주치게 된다고 한다. 3년 전 몸이 좋지 않아 수술을 받은 바 있는 이창열 부장의 건강을 기원하며 윤정희 부장은 선물로 준비한 운동화를 건넸다.

믿고 따를 수 있는 현명한 멘토가 있다는 것만으로도 마음 한켠이 든든한 법. 멘토의 자리에 선 두 사람은 성장하고 있는 많은 후배들을 위한 따뜻한 조언도 잊지 않았다. 선배 입장에서 보니 후배들을 잘 이끄는 것이 최선의 길이라고 생각한다는 윤정희 부장의 말에 이창열 부장 또한 경험했던 것을 잘 정리해서 후배들에게 도움이 되도록 해주고 싶다고 덧붙였다.

"신입사원 때에는 선배들 눈치도 보이고, 다소 경직되기도 하지만 오히려 선배에게 좀 더 자신 있게 다가왔으면 좋겠어요. 궁금한 것이 있으면 과감히 물어보고 찾아보면서 업무를 익힌다면 본인과 회사 모두 긍정적인 방향으로 나아갈 수 있을 거라는 걸 후배들에게 알려주고 싶어요."

장안사에서 또 다른 추억 만들기

우리 가족 추억의 장소, 부산 장안사를 가다



글 정종원 AH협력팀 과장



1



2

또 다른 추억의 시작

부산 기장의 8경 중의 하나로 손꼽히는 장안사. 부산 지역 사람들이나, 관광객들에게도 익숙한 장안사는 우리 가족에게도 소중한 추억이 있는 곳이다. 10여 년 전 장안사는 여행길에 우연히 지나가다 들렀던 곳이다. 장안사를 처음 방문했을 당시 첫 아이가 3살쯤 되었던 것 같은데, 이제 갓 돌이 지난 둘째 아이도 함께하니 감회가 새로웠다.

우리 가족에게 특별함을 더해주고 싶어서였을까? 아니면 둘째 아이와 함께 방문하는 것을 축하해 주려고 했던 것일까? 가는 날이 장날이라더니, 부슬부슬 비가 내렸다.



1 장안사는 부산 8경 중 하나로 손꼽히는 곳으로 부산 지역에서 꽤 유명한 관광지다.

2 장안사로 들어서는 입구는 푸근한 풍경으로 마음을 사로잡는다.

3 초를 켜놓고 기도를 하는 아이의 모습. 어떤 소원을 빌었을지 궁금하다.

4 장안사 뒤편으로는 대나무 숲이 울창하게 드리워져 있다.

이제 갓 돌이 지난 둘째 아이가 혹시나 감기에 걸리진 않을까 걱정이 되기도 하고, 식구가 한 명 늘고 함께하는 여행이라 기대도 되었다.

출발한 지 두 시간 정도 지났을까? 장안사가 보이기 시작했다. 장안사로 들어서는 길목에는 우리 가족을 환영하기라도 하는 듯 한가득 벚꽃이 피어 있었다. 절 뒤편에 있는 불광산의 경치를 보니 부슬부슬 내리는 비 때문에 걱정스러웠던 마음은 금세 사라졌다. 빠르히 들어찬 대나무숲과 돌산 사이사이의 나무들이 어우러진 장관이 마음을 푸근하고 풍성하게 해주었기 때문이다. 하지만, 작년 10월부터 올해 4월까지 장안사 천왕문개축과 주변담장이 정비공사 중이라 어수선한 점은 좀 아쉬웠다. 공사가 정리되고 나면, 아름다운 풍경에 장안사를 찾는 발걸음이 더욱 많아질 것 같다.

역사가 살아 숨 쉬는 곳

장안사 입구로 들어서자 역사에 관심이 많은 큰아이는 신이 난 듯 안내문을 따라 읽어 내려갔다. 장안사는 부산 범어사 말사로 신라 문무왕 때 원효대사가 창건하여 쌍계사라고 불렸다가 809년부터 장안사로 고쳐 불렸다고 한다. 그 후 임진왜란 때 사찰이 모두 불타버렸는데 인조 8년에 의월대사가 중창하고 18년에 태의대사가 중건하였다고 한다. 이 사실만으로도 장안사의 역사가 깊음을 알 수 있었다.

입구를 지나 장안사 종각 입구 너머로 석가모니 부처님의 진신사리 7과를 모셔놨다는 삼층석탑과 오래된 역사만큼이나 과거의 흔적들을 고스란히 머금고 있는 대웅전의 모습이 눈에 들어왔다. 앞서 언급한 것처럼



4



장안사는 한창 보수 막바지 작업 중이었는데 부산에서 가장 오래된 다포식 건축물이라는 대웅전만은 옛 모습 그대로를 보존하고 있어 역사의 깊이가 느껴졌다. 왼쪽 옆으로 나오면 원효대사길이라고 하는 대나무숲 길과 절 뒤편 불광산 중앙에 있는 척판암, 원효대사가 창건했다는 암자도 있어 함께 둘러보면 역사가 고스란히 스며든 풍경을 만끽할 수 있다. 특히 장안사는 가을에



- 1 장안사 대웅전은 부산에서 가장 오래된 건축물이라고 한다.
- 2 가족과 함께 찰칵. 사진과 함께 우리 가족은 이곳에서 또 하나의 추억을 남겼다.
- 3 장안사 주변 맛집 장안분가. 푸짐한 한 상이 여행의 기쁨을 더해줬다.

경관이 빼어나 관광객들이 많이 찾는다고 한다. 불광산의 가을은 단풍과 어우러진 장안사의 경관이 궁금해 가을이 다가오면 다시 방문해볼 생각이다. 그때는 지금과 또 다른 느낌이 들 것 같아 벌써부터 설렌다.

장안사 주변 맛집 '장안분가'

장안사 주변을 돌다 보니 허기가 졌다. 여기까지 왔는데 주변엔 어떤 맛집이 있을까 검색해서 '장안분가'라는 식당으로 들어갔다. 장안분가의 인기메뉴는 커다란 토종닭과 문어, 전복 등 각종 해산물이 한약재와 함께 끓 살아 나오는 해신탕이다. 해신탕의 진한 국물을 맛보자 기운이 솟는 느낌이 들었다. 가족들 모두 가리지 않고 맛있게 먹어 제대로 몸보신을 했다.

가짓수가 많았던 정갈한 밑반찬도 나쁘지 않았고, 마지막에 나온 닭죽까지 만족스러웠다. 배가 불렀지만 그만큼 제대로 된 음식을 먹은 것 같아 기분이 좋았다. 이렇게 우연히 들른 장안사에서 우리 가족은 또 하나의 추억을 남겼다. 장안사는 방문할 때마다 새로운 추억이 생겨 다시 찾고 싶은 장소가 될 것 같다. 가을에 방문하겠노라 다짐했으니, 그때쯤이면 둘째 아이도 어느 정도 자라 또 다른 느낌으로 다가오겠지?

2



추억은 소중한 시간을 가지기 위해 현재의 일들에 더욱 충실할 수 있게끔 도와주는 기폭제인 듯하다. 그렇게 우리 가족은 다음 장안사에서의 추억을 기약하며 아쉬운 발걸음을 돌렸다.

추억은 소중한 시간을 가지기 위해 현재의 일들에 더욱 충실할 수 있게끔 도와주는 기폭제인 듯하다. 그렇게 우리 가족은 다음 장안사에서의 추억을 기약하며 아쉬운 발걸음을 돌렸다.

추억은 소중한 시간을 가지기 위해 현재의 일들에 더욱 충실할 수 있게끔 도와주는 기폭제인 들히다. 그렇게 우리 가족은 다음 장안사에서의 추억을 기약하며 아쉬운 발걸음을 돌렸다.

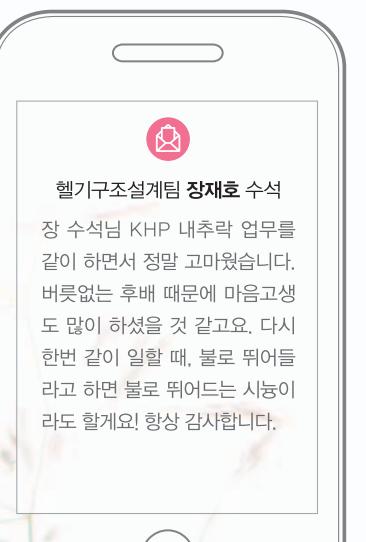
당신의 마음을 전하세요

고마운 선배, 둘도 없는 동기, 아끼는 후배,

감사함을 전하고 싶은 거래 고객 등 소중한 지인들에게 안부를 보내보세요.

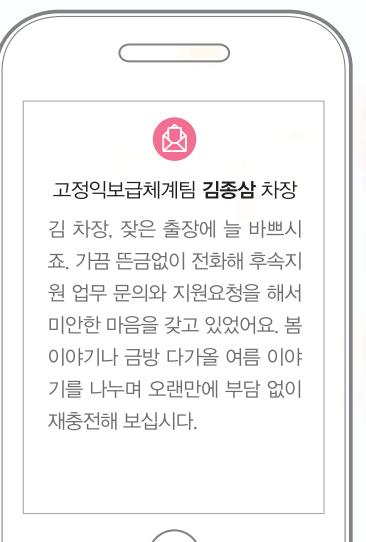
마음을 담은 메시지와 함께 기프티콘을 전해드립니다.

국제공동설계팀 권길영 책임



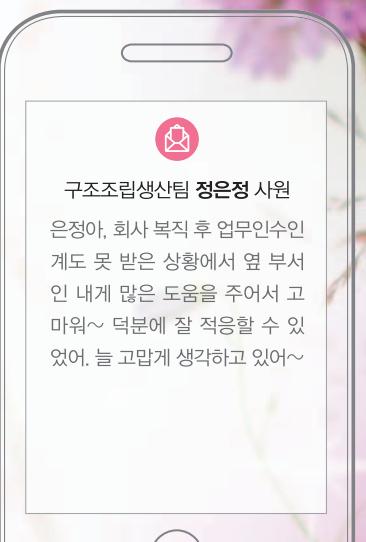
헬기구조설계팀 장재호 수석
장 수석님 KHP 내추락 업무를 같이 하면서 정말 고마웠습니다. 벼룩없는 후배 때문에 마음고생도 많이 하셨을 것 같고요. 다시 한번 같이 일할 때, 불로 뛰어들라고 하면 불로 뛰어드는 시늉이라도 할게요! 항상 감사합니다.

생산계획팀 윤정희 부장



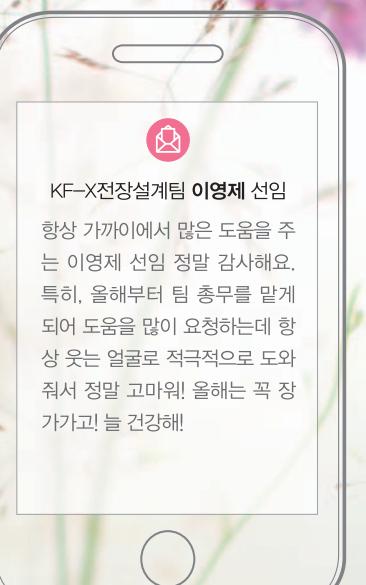
고정익보급체계팀 김종삼 차장
김 차장, 짓은 출장에 늘 바쁘시죠. 기곰 뜯금없이 전화해 후속지원 업무 문의와 지원요청을 해서 미안한 마음을 갖고 있었어요. 봄 이야기나 금방 다가올 여름 이야기를 나누며 오랜만에 부담 없이 재충전해 보십시오.

최종조립생산팀 김지영 사원



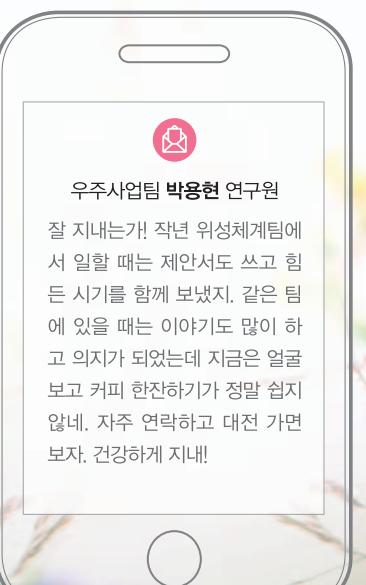
구조조립생산팀 정은정 사원
은정아, 회사 복직 후 업무인수인계도 못 받은 상황에서 옆 부서인 내게 많은 도움을 주어서 고마워~ 덕분에 잘 적응할 수 있었어. 늘 고맙게 생각하고 있어~

전장설계팀 이재윤 선임



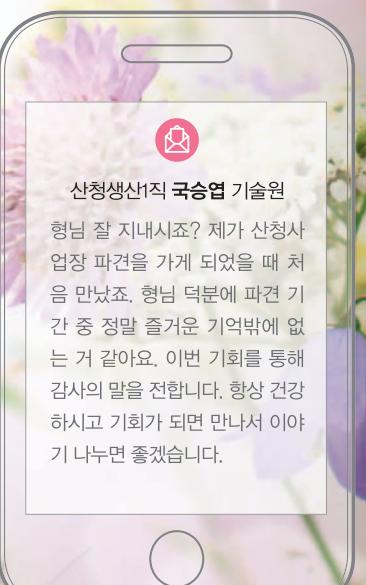
KF-X전장설계팀 이영제 선임
항상 가까이에서 많은 도움을 주는 이영제 선임 정말 감사해요. 특히, 올해부터 팀 총무를 맡게 되어 도움을 많이 요청하는데 항상 웃는 얼굴로 적극적으로 도와줘서 정말 고마워! 올해는 꼭 장가가고! 늘 건강해!

비행성능팀 조재현 연구원



우주사업팀 박용현 연구원
잘 지내는가! 작년 위성체계팀에서 일할 때는 제안서도 쓰고 힘든 시기를 함께 보냈지. 같은 팀에 있을 때는 이야기도 많이 하고 의지가 되었는데 지금은 얼굴 보고 커피 한잔하기가 정말 쉽지 않네. 자주 연락하고 대전 가면 보자. 건강하게 지내!

기체생산팀 정지원 기술원



산청생산1직 국승엽 기술원
형님 잘 지내시죠? 제가 산청사 업장 파견을 가게 되었을 때 처음 만났죠. 형님 덕분에 파견 기간 중 정말 즐거운 기억밖에 없는 거 같아요. 이번 기회를 통해 감사의 말을 전합니다. 항상 건강하시고 기회가 되면 만나서 이야기 나누면 좋겠습니다.

GIFT BOX

— 독자 여러분의 이야기를 기다립니다

〈Fly Together〉는 KAI인의 적극적인 참여로 만들어가는 우리 모두의 사보입니다. 자연에 소개할 만한 KAI인, 팀워크가 좋은 부서, 행복한 시간을 선물해 주고 싶은 동료, 특별한 사연의 가족 등을 추천해주세요. 한 사람 한 사람의 적극적인 추천이 함께 소통하는 〈Fly Together〉를 만들어가는 데 큰 힘이 됩니다.

추억의 여행 '강원도 홍천 아들 면회 이야기' 편이 만족스러웠습니다. 30여년 전, 필자가 군 시절을 보낸 홍천으로 이들 면회를 떠난 기행의 감정이 정말 잘 표현된 것 같습니다. '추억의 여행' 코너는 단순한 여행지 또는 맛집 소개에 그치는 것이 아니라 KAI에서 근무하는 직원들의 추억의 시간을 함께 공유할 수 있는 것 같아 더욱 의미가 있습니다.

구미진 독자님(경기도 수원시 조원동)

매월 발행되는 사보를 볼 때마다 KAI에 종사하는 우수직원을 소개하는 것이 마음에 듭니다. 특히 기체생산팀은 전문적인 항공기 부품 생산의 정밀성과 고도의 기술력이 요구된다고 들었습니다. 많은 경력을 가진 선배님들이 신입직원에게 강도 높은 O.J.T 교육을 통해 기술과 노하우를 전수하기 때문에 T-50, KUH-101 완벽하게 제작되는 것이겠죠? 정말 믿음이 갑니다.

윤태진 독자님(충남 논산시 내동)

FLY NEWS 하나하나가 신선한 내용들이고, 한달씩 쌓여가는 업무 외의 항공 관련 지식이 지인들과의 대화를 풍성하게 도와줍니다. 최근 테슬라의 전기 자동차가 크게 화제가 되며 예약 열풍이 불고 있는데, 우리회사의 복합재 기술과 하늘을 나는 차, 전기 자동차까지 시너지가 있을 듯합니다. 현 시점에서 각국 항공사들과 자동차 회사들의 기술 진척도와 실현 가능성도 알고 싶네요.

김종홍 전문(기체생산팀2직)

다양한 임직원 소개에 공감이 갑니다. 숨은 인재와 일꾼을 소개해 직원들에게 귀감이 될 수 있도록 했으면 합니다. 특히 테슬라 모터스의 내용이 기억에 남습니다. 사흘만에 전 세계 20만대 판매량을 보였다는 언론기사에 호기심이 생겼는데, 그 궁금증을 다소 해소할 수 있었습니다.

강기영 조장(기체생산팀2직)

KAI 나눔봉사단 창단식 소식이 눈에 들어옵니다. 뛰어난 임직원을 보유한 우리 회사에서 에비에이션 캠프와 함께 재능기부, 봉사, 장학사업까지 좋은 일들을 지역사회와 함께한다면 KAI에 더 큰 보답으로 다가오리라 확신합니다.

김태원 책임(항전체계팀)

〈Fly Together〉를 읽고난 소감과 독자 퀴즈의 정답을 엽서 또는 이메일(boram@koreaaero.com)로 보내주세요. 내용을 보내준 독자 중 5명을 추첨해 고급 손목시계를 드립니다.



본부별 사내기자단

전략기획본부 신사업전략팀 박주호 사원 055-851-0852
재경총괄 지금팀 최준형 사원 055-851-9711
국내사업본부 사업관리3팀 정종원 과장 055-851-6175
해외사업본부 수출기획팀 이유리 과장 055-851-9583
구매본부 구매기획팀 김민준 사원 055-851-9097
개발사업관리본부 고정익개발사업관리팀 김명석 부장 055-851-6062
고정익개발본부 KT-1체계팀 손영호 선임 055-851-9956
회전익개발본부 LAH체계중합팀 노나영 연구원 055-851-9140
대전연구센터 무인전력사업팀 박가영 과장 055-851-9787
생산본부 생산계획팀 장재완 차장 055-851-9353
CS본부 운영기획팀 안재운 과장 055-851-2867
품질총괄 품질기획팀 이창영 사원 055-851-9495

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

사보 〈FLY Together〉 웹진 오픈 축하 이벤트

웹진에 댓글 달고 상품 받으세요! 편리하고 재미있게 웹진으로 사보 〈FLY Together〉를 보셨다면, 자유롭게 댓글을 달아주세요. 의견을 남겨주시는 분들 중 추첨을 통해 음료 쿠폰을 선물로 드립니다.

바로 잡습니다

지난달 〈축하해 주세요〉 51페이지에 소개된 최영록 선임의 소속팀이 잘못 표기되어 이를 바로 잡습니다.
구조설계팀 → 구조시험팀

독자 퀴즈

빈칸을 채워주세요



Q 이렇게 우연히 들른 □□□에서 우리 가족은 또 하나의 추억을 남겼다. □□□는 방문할 때마다 새로운 추억이 생겨 다시 찾고 싶은 장소가 될 것 같다. 가을에 방문하겠노라 다짐했으니, 그때쯤이면 둘째 아이도 어느 정도 자라 또 다른 느낌으로 다가오겠지?
(‘추억의 여행’ 중에서)

Congratulations!



WEDDING

언제나 변함없이 사랑하세요!



3. 27

기체생산기술2팀 이해동 사원

4. 2

헬기구조설계팀 고경진 선임

4. 3

비행시험팀 김병찬 선임

4. 9

총무팀 박희상 과장
위성개발팀 배득우 선임

4. 10

조립생산팀2직 김태우 기술원

4. 16

고정익LRU구매팀 김성진 과장
훈련체계개발팀 윤정만 선임
GSE개발팀 정웅기 선임
국제공동설계팀 정종우 연구원 &
훈련체계개발팀 김별이 연구원

4. 17

최종조립생산팀 강상진 주임

4. 23

IR팀 장성진 과장
헬기추진계통팀 강재원 연구원

4. 24

기체생산기술2팀 김창길 사원

4. 30

자금팀 이해일 사원



FAMILY

행복이 늘었어요!



3. 22

LA사무소 성숙 차장 / 득남

3. 23

KF-X형상설계팀 이현석 선임 / 득녀

3. 28

비행성능팀 김효섭 선임 / 득남

3. 30

헬기형식인증팀 강경철 선임 / 득남

4. 3

항전S/W팀 이용래 선임 / 득남

4. 8

KF-X기체해석팀 김현태 사원 / 득녀

4. 12

성능개량생산팀 강주영 전임 / 득녀

4. 20

기체생산기술1팀 성정현 과장 / 득남

4. 21

장비개발팀 김준혁 기술원 / 득녀

