



제1회

과학기술상 공모전

대한민국 항공우주산업이 나아가야 할 방향에 대해
미래의 주역인 여러분들의 많은 관심과 참여 바랍니다.

공모내용

| 구분 | 분야 | 응모대상 |
|-----|------------------------------|--|
| 논문상 | 항공/우주, 기계/엔진 재료/소재, 전자/전기 | 국내외 대학 (대학원포함) 재학생 및 휴학생 (전공불문) |
| 공로상 | 항공우주발전상 항공우주인재개발상 | 항공·우주분야 관련 각 기관장의 추천을 받은 자 국내외 저명 학술지 기재 등 관련분야 연구 성과가 탁월한 자 |

응모기간 및 방법

- 응모마감 : 2017년 8월 28일
- 응모방법 : E-mail 접수 kaiaward@koreaaero.com
- 기타문의 : 대외협력실 Tel : 055-851-6086, kaiaward@koreaaero.com
- 수상자 발표 : 2017년 10월 초 예정
- 시상식 : 2017년 11월 초 예정



자세한 사항은 **한국항공우주산업(주) 홈페이지**
www.koreaaero.com을 참조하십시오.

한국형전투기
Korean Fighter eXperimental

T-50A



다목적실용위성
Korea Multi-Purpose Satellite-7



시상내역

| 논문상 부문 | | |
|--------|----|----------------------|
| 최우수상 | 3명 | 표창(상패) 및 장학금 각 300만원 |
| 우수상 | 2명 | 표창(상패) 및 장학금 각 200만원 |
| 장려상 | 4명 | 표창(상패) 및 장학금 각 100만원 |

* 해외팀방기회 제공

세계 3대 에어쇼 팀방 예정 (싱가폴 에어쇼)
*기간 : 2018년 3월 예정
*최우수상(주저자) 수상자 대상 3박4일

| 공로상 부문 | | |
|-----------|----|---------|
| 항공우주발전상 | 1명 | 1,000만원 |
| 항공우주인재개발상 | 1명 | 1,000만원 |

* 수상자는 당시 채용 전형시 가산점 부여
* 심사내용에 따라 심사위원회에서 시상편수를 제한 할 수 있음
* 4인 이내의 팀으로 공동 작업 가능
*상기 일정 및 계획은 사정에 따라 변동 될 수 있음을 양해바랍니다

Fly Together

2017 AUGUST Vol.212

www.koreaaero.com



Monthly Issue

보잉사와 Boeing 777X 항공기의
Wing 기계기공구조물사업 수주

KAI 패밀리

스릴 만점 루지로 짜릿하고
시원한 여름 즐겨요

kaiwebzine.com

반응형 웹진으로 만나는 (Fly Together). PC나 스마트폰에
위의 주소를 넣으면 KAI 사보로 연결됩니다.



GWP Idea ⑧ Personal Job

우리의 인생은 씨앗을 심어 뿌리를 내리고 씩을 틔워 열매를 맺는 것과 같습니다. 하나하나 차근차근 이뤄나가야 합니다. 노력 없이 달콤한 열매를 얻을 수는 없을 테니까요. 더 높은 곳으로 비상을 꿈꾸고 있다면 노력을 통해 경력을 만드세요. 수고가 쌓이면 당신은 어느새 멋진 고수가 되어 있을 것입니다.



미래는 얼마든지 바꿀 수 있습니다 우리는 KAI인이니까요!



때때로 이런저런 후회 때문에

고민할 때가 있습니다.

'더 잘할걸'

'그때 그러지 말았어야 했는데'

아무리 후회를 해도

지나온 시간은 바꿀 수 없겠죠.

하지만 얼마나 다행인가요.

오늘 주어진 시간

내일 다가올 시간은

우리의 의지로 얼마든지

바꿀 수 있으니까요.

좀 더 나은 KAI인이 되기 위해

여러분은 어떤 모습으로

달라지고 싶으신지요.

KC-100(현재 KT-100)이 하늘을 날며

내일을 꿈꾼 것처럼

우리의 꿈도 내일을 향해 비상한다는 사실.

우리의 새로운 마음이 모이면

KAI의 내일도 더 높고 밝아질 수 있다는 사실을

기억하세요.

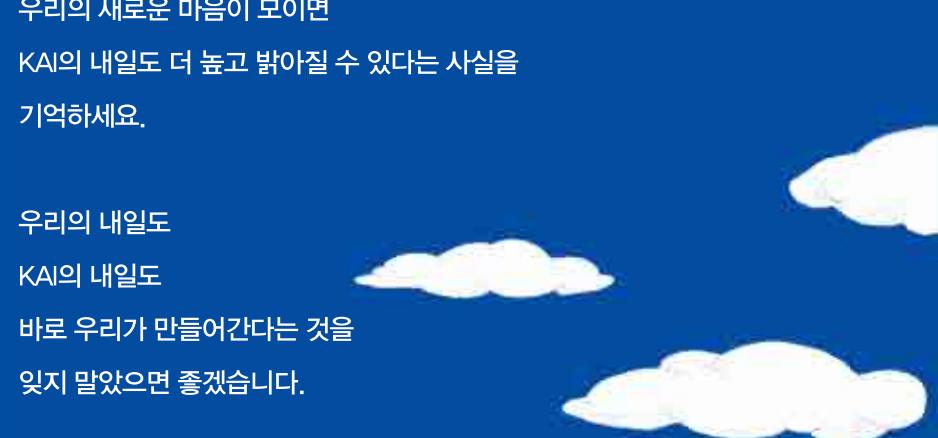
우리의 내일도

KAI의 내일도

바로 우리가 만들어간다는 것을

잊지 말았으면 좋겠습니다.

표지 일러스트 정대웅



Contents

www.koreaaero.com

AUGUST 2017 / Vol. 212



웹진 (Fly Together)
QR코드



하나 된 KAI

24



더 강한 KAI

04

04 Monthly Issue

보잉사와 Boeing 777X 항공기의
Wing 기계가공구조사업 수주

05 News Focus

건강 증진 프로그램
'건강 UP 뱃살 DOWN' 수료식 외

10 KAI 히스토리

도약의 시기, 비상하는 KAI

14 KAI 특집

Part 2 - 신세대 시너지 제고 시리즈②
신구 세대가 성공적으로 융합한 기업

18 역사 속 항공人

군용기 명가의 영광을 이끈 제임스 S. 맥도널

20 Fly News

에어버스, 판매 부진 A380
연료 절감형으로 업그레이드 와

발행일 2017년 8월 8일(통권 212호 · 8월호 · 비매품)

발행인 장성섭

발행처 한국항공우주산업(주) 기업문화팀

경상남도 사천시 사남면 공단로 78

담당자 배화윤 차장(055-851-9485)

제작대행 디지인신화(02-324-6832)

인쇄 삼화인쇄(02-850-0850)

정보간행물 등록번호 사천 라00004

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



행복한 KAI

32

32 사회공헌

'사천 비행기 빵'을
지역 브랜드로 만들고 싶다

36 KAI 패밀리

스릴 만점 루지로 짜릿하고
시원한 여름 즐겨요

40 우리 동호회를 소개합니다

악조만 캐나요
건강도 나눔도 챙겨요

42 나의 여행 이야기

신비로운 나라 매혹적인 나라, 터키

46 세대공감 KAI

더위를 부탁해

Monthly Issue



보잉사와 Boeing 777X 항공기의 Wing 기계가공구조물사업 수주



우리 회사는 보잉사 상용기와 신형 항공기 777X의 Wing 기계가공구조물에 대한 신규 계약을 체결했다. 향후 12년간 5억5,000만 달러 사업 규모로 진행할 이번 계약과 더불어 기존의 787, 777 기체구조물사업도 계약을 연장해 총 계약 규모는 6억5,000만 달러에 달한다. 이 계약에서 체결한 물품은 보잉에서 현재 개발 중인 777X의 주익에 장착하는 알루미늄 자재를 가공해 제작하는 핵심 구조물인 Wing Rib이다. 400여 명의 승객을 태우고 15,186km 거리까지 운송할 수 있는 대형 항공기인 777X는 보잉 777계열의 최신 항공기로 신형 엔진 및 첨단 기술을 적용해 2019년에 상용화할 예정이다. 이번 수주로 우리 회사는 대형 기체구조물사업에 대한 안정적 장기 물량을 확보했으며, 이를 바탕으로 지속적인 혁신 활동 및 차별화한 경쟁력 발굴을 통해 민수사업 분야를 더욱더 확장 할 계획이다.

한편 보잉에 7,200억 원어치 항공기 날개 부품을 공급하는 계약도 체결했다. 보잉 신규 기종인 B777X 날개 구조물을 2030년까지 독점 공급하는 6,412억 원 규모 계약으로 이는 지난해 매출액의 20%에 달하는 액수이다. 아울러 2021년까지 진행하기로 한 B787 기종의 동체구조물(Pivot Bulkhead) 공급 계약을 오는 2028년까지 연장해 추가로 790억 원을 수주했다.

News Focus



건강 증진 프로그램 '건강 UP 뱃살 DOWN' 수료식

6월 19일 '건강한 100세 시대를 위한 건강 UP 뱃살 DOWN' 건강 증진 프로그램 수료식이 있었다. 이 프로그램은 사내 건강 증진과 체력 증진 및 심뇌혈관 질환의 예방을 목적으로 식이요법 및 운동 프로그램, 건강 교육을 통합한 것이다. 대사증후군 고위험자 및 건강 증진을 위해 신청한 41명의 도전자가 사전 체력검사를 시작으로 8주간 주 3회 운동 프로그램과 건강 식단을 제공받고, 대사질환 및 영양에 대한 교육도 받았다. 참여자들은 최종 검사 결과 최고 6.2kg, 평균 1.7kg의 체중 감량을 했고, 체지방률은 평균 1.4% 감소했다. 또한 혈액 검사 결과 중성지방 수치가 사전 검사보다 83% 내려갔다.



2017년 상반기 KF-X PMR 개최

6월 20일 한국항전투기사업단장 주관으로 제3회 사업관리자회의(PMR, Program Management Review)를 개발센터 대회의실에서 열었다. 이번 회의에는 국방부, 공군, 방위사업청, 국방기술품질원, 방위산업기술지원센터 등 정부기관과 인니 국방부/PTDI사, LM사, 국내 협력업체 등 관계자 100여 명이 참석해 체계 개발 주요 업무 추진 실적 및 계획 사항, 주요 장비 국산화 개발 진행 현황, 인니 공동 개발 참여 현황, LM사 기술 지원 현황 등을 점검했다. 회의에서 도출한 주요 현안은 해당 분야 전문가들이 토론을 거쳐 추진 방향을 개시했다.



KF-X 비행제어컴퓨터 PDR 수행

6월 26일부터 28일 3일간 KF-X 비행제어컴퓨터 기본설계검토(PDR)를 LG넥스원 항공연구센터에서 수행했다. 이번 검토회의에는 KFX제어HW팀 외 관련 부서와 방위사업청 등 정부기관에서 총 49명이 참여했다. 비행제어컴퓨터는 국내 독자 개발 장비로서 KF-X 구성품 중 최초로 PDR를 수행했다. 첫날 시스템 설계 및 하위 구성품별 설계 검토를 시작으로 H/W, S/W, 기계, 시험평가, 종합군수지원 등의 분야에 대해 각 검토위원이 세부 항목별 검토를 진행했다. 검토 결과 기본설계 조건을 충족한 것으로 판단, 상세설계 착수를 결정했다.



소통과 공감 위한 신세대 토크 콘서트

6월 26일부터 입사 5년 차 이하 직원을 대상으로 소통과 공감대 형성을 위한 신세대 토크 콘서트를 열었다. 최근 신규 인력 충원으로 신세대 신입 사원의 애社심 및 역량 제고 교육의 필요성이 대두됨에 따라 시행한 이번 토크 콘서트는 직장 생활을 시작하는 신세대 신입 사원에 대한 올바른 직장관 정립과 신세대의 다양한 능력과 경쟁력을 기반으로 한 조직 몰입 및 시너지 창출을 목표로 했다. 또한 쌍방향 소통 방법을 통해 신세대의 특성 이해와 공감대 형성을 꾀하고 조기 조직 적응 및 직무 몰입도 향상을 유도했다.



투명·공정 경영 및 동반성장 정책 설명회

6월 28일 구매본부는 분과위 협력업체 55개사 대표 및 임원을 초청해 투명·공정 경영 및 동반성장 정책 설명회를 진행했다. 이번 행사는 우리 회사와 협력업체 간의 투명하고 공정한 거래 관계에 대한 공감대 형성, 우리의 전략적 동반성장 방향에 대한 정보 공유, 제품 하자 등 당면한 현안에 대한 당부와 협조 요청 등의 목적으로 개최했다. 설명회는 윤리 준법 대내·외 환경 및 청렴 거래 활동 내역 보고를 시작으로 분과위별 활동 내역 발표, 원가 개선 및 방산·민수 분야의 미래 발전 방향 설명을 진행했으며, 마지막 순서로 공식한 본부장이 당부의 말을 전했다.



전사혁신과제 상반기 실적점검 보고회

6월 30일 전사혁신과제 '상반기 실적점검 보고회'를 CEO 주관으로 부사장, 관련 본부장, 전사혁신과제 T/F 팀원이 참석한 가운데 열었다. CEO는 수주 확대, 원가 절감, 경쟁력 강화 주제의 5개 과제 추진 실적을 점검하고, 회사의 생존과 미래 발전을 위한 중대한 과제인 만큼 사즉생의 각오로 목표 달성을 강조했다. 또한 혁신 성과가 경영 성과로 연결되고 우리 회사가 한 단계 더 도약하도록 노력할 것을 모두에게 주문했다. 전사혁신과제는 챔피언인 CEO 주관으로 분기별 실적점검을 시행한다.



경공격기 FA-50PH 12대 필리핀에 인도 완료

7월 4일 필리핀에 경공격기 FA-50PH 12대 모두를 성공적으로 인도했으며, 이를 기념하기 위해 필리핀 공군은 앙헬레스 클락 기지에서 '필리핀 공군의 날 70주년 기념식 겸 FA-50PH 최종호기 인도식'을 개최했다. 행사에는 로드리고 두테르테 필리핀 대통령과 멜빈 로렌자나 필리핀 국방장관, 에르가 필료리나 필리핀 공군 사령관 등 필리핀군 고위 장성 및 각국 무관이 참석하고, 김재신 주필리핀 한국대사가 함께 했다. 2014년 3월 필리핀과 FA-50PH 12대 약 4.2억 달러 규모의 수출 계약을 체결한 후 최초 2대는 필리핀 공군의 초기 납품 요청에 따라 계약 발효 후 18개월 내 진행했으며 잔여 10대는 2016년 12월부터 올해 5월까지 5회에 걸쳐 직접 비행방식으로 인도했다.



KF-X 선행기술연구시험 주익데모박스 시험체 조립 착수 행사

7월 5일 KF-X 선행기술연구시험(TRP, Technology Readiness Program) 주익데모박스 시험체 조립 착수 기념행사를 조립동에서 진행했다. KF-X 주익박스의 설계 개념을 구현한 주익데모박스 시험체로 설계·해석·제작·시험하는 과정을 사전에 수행함으로써 기본설계 단계에서 설계 개념을 검토 및 보완해 상세설계 단계에 적용하고 이를 통해 KF-X 구조 개발의 신뢰성을 향상하는 것이 목적이다. 지난해 10월부터 시작한 선행기술연구시험은 5월, 6월 단품 및 조립 도면 출도로 시작해 내년 1월 중순 시험체 조립 완료를 목표로 하며, 내년 3월로 예정된 시험을 통해 얻게 될 데이터를 기반으로 PDR 이후 상세설계에 적용할 기술들을 점검할 계획이다.



소형무장헬기 체계개발사업 2017년 전반기 성과분석회의

7월 11일 개발사업관리본부는 방위사업청 한국형헬기사업단장이 주관하는 전반기 사업 성과분석 회의를 개최했다. 사업단 사업관리자와 소요군 항공담당관실장, 감항인증실장, 항공시험과장 및 국방과학연구소, 국방기술품질원 등 기술관리기관 사업책임자, 구성품 개발 협력업체 등이 참석한 이번 성과분석회의는 2017년 전반기 사업에 대한 성과 공유 및 반성, 후반기 계획 발표를 했다. 특히 10월에 계획한 체계상세설계검토회의 진입을 위한 조건 검토 등에 대해 기관별 의견을 개진했으며, 구성품 개발 현안 및 방향을 공유했다.



산림청헬기 초도비행 및 비행시험 착수

우리 회사는 수리온 및 경찰청헬기를 기반으로 개발해 산불 진화 등 특정 업무를 수행할 산림청 헬기 납품 계약을 2015년 12월 체결했으며 이에 따라 2017년 5월까지 항공기 조립 및 구성품 장착을 완료했다. 또한 기능점검, 지상시험은 물론 안전검토 위원회(Safety Review Board)를 통한 비행 가능 상태 확인 및 준비까지 마쳤다. 산림청헬기는 항공안전법령에 따라 비행시험을 착수하기 위해 올해 7월 13일 강항당국(서울지방항공청)으로부터 비행허가서를 발급받아서 초도비행을 했고, 이후 계획한 개발비행시험 및 생산비행시험을 수행하기 위한 단계로 진입했다. 산림청헬기는 현재 항공안전기술원이 진행하는 설계 과정 적합성 인증, 제작 과정 합치성 검사와 서울지방항공청의 항공기 완성 상태 및 비행성능 검사를 통해 특별감항증명을 올해 11월 말까지 획득한 뒤 운용 기관인 산림청(산림항공본부)에 인도할 예정이다.



태국 T-50 8대 추가 구매 결정

태국 공군이 T-50 8대를 추가로 구매하기로 했다. 2015년 4대를 구매한 데 이어 2차로 구매하는 것이다. 태국 공군은 기존의 노후한 체코산 L-39 고등훈련기 및 전술입문기를 대체할 기종으로 T-50을 선택했고, 총 12대를 도입해 비행대대를 운영할 계획이다. 한편 2015년 계약 체결한 4대의 T-50TH 전술입문기는 2018년 초 태국으로 인도할 예정이다.



한국형 발사체 1단 탱크 돔 제작용 설비 설치 완료

7월 우리 회사는 한국형 발사체 1단 탱크 돔 제작용 설비의 설치를 완료했다. 그동안 발사체 1단 추진제 탱크의 핵심 설비인 돔의 '고난이도 스피닝 성형장비', '플라즈마 아크 용접장비', '열처리 장비'를 확보했으며, 지난 5월에는 설비의 시운전을 완료한 바 있다. 앞으로 이 설비를 이용해 공정 개발 및 제작 기술 개발을 해나갈 수 있을 것으로 기대했다. 탱크 시제품 2대를 2018년 3월까지 초도 납품할 예정이며, 추후 계약을 통해 2020년까지 6기를 추가 납품할 전망이다. 이 사업은 미래핵심기술 확보전략사업으로 우주 강국으로의 도약 및 비전 달성을 긍정적 효과를 창출할 것이다.

7월 KAI 사회공헌활동

나눔봉사단 / 에비에이션 캠프



아동을 위한 사랑의 도서 기증

7월 5일 사천지역아동센터연합회 아동들의 정서 함양에 도움을 주고자 사랑의 도서 기증 캠페인을 통해 모은 아동 도서를 기증했다. 이번에 기증한 도서는 총 1,500권으로 임직원이 자율적으로 기부한 것으로 사천 지역 내 아동센터연합회의 아동들을 위해 후원했다. 아동센터연합회에는 공부방 7개소, 공동그룹룸 2개소, 아동양육시설 1개소가 소속되어있다. 아동센터연합회 조경옥 회장은 “항상 KAI의 든든한 후원에 감사한 마음입니다. 정말 고맙습니다!”라고 인사를 전했다.



사천아동복지센터 아동과 함께하는 약초탐방

7월 15일 사천 지역 아동복지센터의 아동 60명과 함께 산청 동의보감촌을 방문해 다양한 약초의 효능을 알아보고 학습하는 약초탐방 봉사활동을 진행했다. 이번 봉사활동은 KAI 약초동호회인 본초연구회와 함께하는 풀뿌리 봉사활동으로 본초연구회 및 봉사단 등 총 20명이 참가해 아동들이 신비한 약초에 대해 배울 수 있는 시간을 갖도록 도왔다.



사랑의 칼국수 & 빵 나눔

7월 15일 대한적십자사 경남지사 서부희망나눔센터에서 임직원 및 가족 60여 명이 봉사활동에 참가했다. 참가자들은 540인분의 칼국수 180팩과 파운드 빵 230개를 직접 만들어 사천 지역 아동센터 10개소 및 민간 요양원 시설 8개소에 후원했다. 이 봉사활동은 매월 셋째 주 정기적으로 시행하는 가족 참여형으로 가족 간의 사랑도 쌓고 자녀들의 봉사 시간도 획득하는 1석 2조의 활동이라 임직원에게 인기가 높다.



에비에이션 캠프 소식

7월의 에비에이션 캠프에 진명여자중학교, 명석중학교, 백석중학교, 호계중학교, 반송중학교, 광주자동화설비공업고등학교, 인하대학교사범대학부속중학교, 용산고등학교, 삼천포여자고등학교, 청주공업고등학교, 공군본부 가족 학생이 참여해 항공기 생산 현장을 돌아보고 체험 활동을 했다. 처음으로 진행한 드론의 원리 수업에서 김요한 학생은 “드론에 대해 잘 몰랐는데 기본 원리를 알게 되었을 뿐 아니라 드론을 직접 만들고 조종도 해보는 등 새로운 경험을 할 수 있어 좋았다”라는 후기를 전했다. 또한 모든 학생의 수업 만족도도 높았다.



10

KAI 히스토리
도약의 시기.
비상하는 KAI



14

KAI 특집
Part 2 신세대 시너지 제고
시리즈②
신구 세대가 성공적으로
융합한 기업



18

역사 속 항공인
군용기 명기의 영광을 이끈
제임스 S. 맥도널



20

Fly News
에어버스, 판매 부진 A380
연료 절감형으로 업그레이드

Section 1 더 강한 KAI

찬란한 역사가 있기에

내일의 태양이 더 밝게 떠오릅니다.

어제보다 오늘, 오늘보다 내일

KAI는 더 강해질 것입니다.

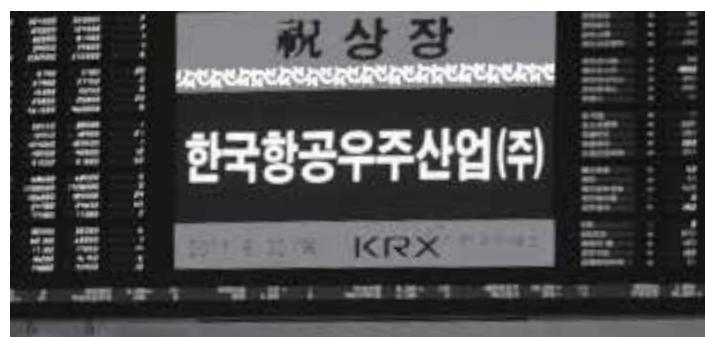


3월 23일 초음속 고등 훈련기 T-50이 시험비행 무사고 3,000회를 돌파했다.

2011년은 KAI가 시장에서 더욱 새롭게 평가를 받은 해였다. 오랜 염원이었던 증권 시장 상장도 그 이유 중 하나였다. 결과는 청신호, KAI 임직원이 힘과 마음을 모아 노력한 결과였다. 그 과정에 FA-50과 KC-100(현재 KT-100)의 성공적인 데뷔도 있었고, KAI의 대표작 T-50의 인도네시아 수출 계약도 순조롭게 이루어졌다. 이러한 결과물을 디딤돌 삼아 KAI는 한 단계 도약할 수 있었다.

기획 배화윤 차장 글 서승범

도약의 시기, 비상하는 KAI



유가 증권 시장 신규 상장 첫날 시초기가 공모가를 크게 웃돌고 주가도 급등했다.

도약의 시기, 전력을 다하다

2011년은 KAI에 있어 도약의 한 해였다. 우리나라가 만든 최초의 다목적 전투기인 FA-50이 시험비행을 성공리에 마치고 양산이 결정되었으며 우리가 처음으로 만든 민간항공기인 KC-100 역시 초도비행을 마쳤기 때문이다. 이 밖에도 소형무장헬기(LAH)에 대한 탐색개발 계약에 성공했으며 6월에는 유가 증권 시장에 신규로 상장했다. 특히 상장은 투자들에게 투자의 기회를 제공하고, 이를 통해 기업은 국내외적으로 인정을 받을 수 있는 만큼 KAI의 상장은 기업의 성장주기상 새로운 도약의 시작을 의미한다. 이렇듯 2011년은 여타모로 KAI로서는 도전의 한 해였고, 그만큼 더 큰 도약을 이룰 수 있었던 한 해였다.

연재 순서

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

수리온, 경찰청의 날개가 되다

한국형기동헬기(KUH) 수리온이 경찰청 다목적헬기 구매사업에서 국제 공개경쟁 입찰을 통해 조달 헬기로 선정되었다는 소식도 들려왔다. 경찰청의 이 사업은 해당 청이 운용하는 노후 헬기 중 소형 단발 헬기인 500MD와 B206을 대체 중형 쌍발 헬기로 교체하기 위한 것이었다. 사실 수리온을 탄생시킨 한국형기동헬기개발사업은 우리 군의 노후한 헬기를 교체하고, 독자 헬기 개발 능력을 갖추기 위해 국방부(방위사업청)와 지식경제부의 주도 아래 KAI가 헬기 개발을 주관하고 국방과학연구소, 한국항공우주연구원을 비롯한 190여 기관이 개발에 참여한 사업이었다.

수리온의 경찰청 납품 수주는 2006년 6월 수리온 개발에 착수한 지 5년 만의 성과였다. 그동안 경찰청은 물론 해양경찰청, 소방청, 산림청 등의 국내 관용 헬기는 모두 수입에만 의존했었다. 2011년 KAI가 경찰청과 수리온 납품 계약을 맺은 것은 향후 다른 기관의 관용 헬기로도 수리온이 운용될 수 있음을 의미했다. 경찰청에 배치된 수리온은 ▲통합방위 및 대테러 작전 ▲집회·시위 관리 ▲경호·경비, 범인 추적 ▲실종자 수색 ▲재해 또는 비상시 인명·재산 구조 ▲긴급 환자 이송 등에 사용되고 있다. 전라남도 경찰청에 배치된 참수리 2호기는 이미 1,000시간 무사고 비행 기록을 달성하기도 했다. KAI인의 땀과 노력이 국민의 방패가 되고 수호

5월 4일 국산 경공격기 FA-50이 하늘로 날아올라 임직원의 환호성을 받았다.



수입에만 의존했던 관용 헬기 시장에서 2011년 수리온이 처음 진출했다.



3월 23일에 T-50이 3,000회 무사고 시험비행 기록을 달성했다.

의 날개가 된다는 점에서 수리온의 경찰청 헬기 납품은 그 어느 때보다 보람이 컸던 순간이었다.

FA-50, 하늘을 날다

경공격기 FA-50은 여러 가지 면으로 우리나라 전투기에서 의미 있는 모델이다. 이는 초음속 고등훈련기인 T-50과 전술입문기 TA-50을 잇는 모델이기 때문이다. T-50은 현재 우리나라 공군 정예 조종사를 양성하는 기종으로 자리 잡은 것은 물론 수출을 통해 세계 무대에서 호평을 받고 있다. FA-50은 전투기의 요건을 충실히 갖추었을 뿐 아니라 여기에 더해 현대의 전장에서 요구하는 항공기 및 조종사의 생존성 향상을 위한 자체보호체계까지 구비했다. 그리고 기존의 기총/공대공/공대지 무장에 추가해 정밀유도무기(JDAW/SFW, 합동정밀작격폭탄/센서융합무장) 운용까지 가능하다.

FA-50은 당시 우리 공군에서 운용하던 F-15K, KF-16 등을 대체하기 위해 개발되었는데, 공군에 처음 도입된 건 2년 뒤인 2013년 8월이었다. 이후 2014년에 1개 대대급 20대가 실전 배치되어 임무 수행을 시작했고, 2016년까지 40대가 추가로 실전 배치되어 우리의 하늘을 지키고 있다. FA-50의 선배 격인 T-50은 KAI가 록히드마틴과 함께 개발한 훈련용 초음속 항공기다. 2002년 8월 초도비행에 나선 이래 8년 7개월 만인



KC-100은 현재 공군 조종사 비행교육입문과정에서 맞춰 개조해 KT-100으로 그 명칭이 바뀌었다.

2011년 3월에 3,000회 무사고 비행이라는 놀라운 기록을 남겼다. KAI 임직원의 집념과 열정을 바탕으로 T-50이 이룬 결실을 FA-50이 이어 나가길 기대한다.

우리나라 첫 상용기 KC-100

7월 20일 공군 제3훈련비행단 활주로에서 KC-100 시제기가 첫 시험비행을 마쳤다. 2008년 개발에 착수한 지 꼬박 3년 만의 일이었다. 2010년 11월에는 국내 최초로 민항기 비행시험센터를 만들었고, 2011년 2월 시제기 제1호의 조립을 완료하고 출고식을 가졌다.

KC-100은 우리나라에서 처음 만든 민간항공기로, 조종사 비행교육훈련용, 레저용, 자가용, 상용사업 등 다양한 목적으로 활용할 수 있다. 실제로 KC-100을 훈련기로 개조한 KT-100은 2015년 훈련비행을 마친 뒤 2016년 4월에 공군으로 인도되어 공군 조종사 양성에 투입되고 있다.

KC-100은 '나라온'이라는 애칭으로 불렸다. 대국민 공모를 통해 600여 개의 애칭을 선별한 뒤 국토해양부 출입기자단 투표를 거쳐 선정한 애칭인데, '날아오른다'는 의미와 100을 뜻하는 '온'을 합성한 말이다. 힘찬 날갯짓으로 하늘 높이 날아오르라는 바람을 담은 것이다. 이제 첫발을 내디딘 KC-100이 국민의 마음을 모아 정한 이름처럼 푸른 하늘로 날아올라 지금은 공군 비행 입문과정 교육용으로 활용되고 있다.

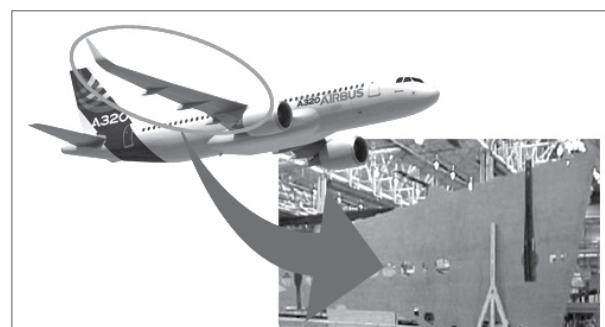
보잉과 에어버스에서 날아든 희소식

보잉과 에어버스에서 또 다른 희소식이 전해졌다. 5월에는 보잉사의 '2010년 최우수 협력사'로 선정되었고 10월에는 에어버스의 A320의 날개 구조물을 납품하기로 결정된 것. 20년 이상 협력관계를 유지해온 보잉이 KAI를 최우수 협력사로 선정한 후 전략적 파트너십을 더욱 강화한 것이다. 참고로, 보잉은 매년 52개 나라 1만7,500여 개 협력업체를 대상으로 16개 부문에서 최우수 협력사를 선정한다. 이 중 KAI가 선정된 것

국내 최초로 개발한 4인승 소형항공기 나라온이 시험비행을 무사히 끝마쳤다.

이니 그 의미가 크다. 한편 2001년 처음 납품 계약을 맺은 에어버스와는 이번에 A320 구조물 계약을 맺으면서 A320 판매 물량의 50% 이상을 KAI가 책임지게 되었다. 이에 따라 2025년까지 모두 6억 달러어치 이상을 추가로 공급하게 되었으니 오랜 시간에 걸친 노력이 쌓여 이룬 쾌거라 아니 할 수 없다.

이 밖에도 소형무장헬기 개발 계획이 확정된 것도 2011년의 일이다. 소형 무장헬기 개발 사업의 탐색 개발 계약을 국방과학연구소와 맺은 것. 노후한 500MD TOW, AH-1S를 대체하기 위한 기종을 개발하는 사업인데, 소형무장헬기와 플랫폼을 공유하고 많은 부품을 공동으로 사용할 수 있는 소형민수헬기(LCH)도 이때 함께 개발하기로 했다. 이와 같은 성과를 바탕으로 2011년 우리나라 방위 산업의 총 수출액은 24억 달러로 역대 최고 액수를 기록했다. 5년 전인 2006년 대비 10배, 전년 대비 2배 이상 증가한 것이다. 창립 10년을 넘어 안정기에 접어든 KAI가 진정한 글로벌 기업으로 자리 잡으며 한 단계 경쟁 도약했음을 실감한 해였다.



10월 17일 에어버스 A320 항공기 날개 구조물을 공급하기로 계약을 맺었다.

*본 칼럼에 소개된 내용은 2011년 사보 <Fly Together>에서 발췌했습니다.

역사 속으로! 주요 뉴스



신구 세대가 성공적으로 융합한 기업

신구 세대의 융합을 가로막는 장애물은 어느 조직이나 있다. 특히 단기간 내 이룬 경제 성장과 이에 따른 생활 환경 차로 생겨난 가치관의 충돌은 조직 융합을 가로막는 요인이다. 부서의 구성원으로서 직장 상사, 후임과 협업하면서 직무를 수행하는 현대인에게 비전의 공유와 공감대 형성, 커뮤니케이션 능력의 향상은 중요한 이슈다. 열린 커뮤니케이션을 통해 젊은 신입 사원은 선배가 일궈온 터전을 넓히고 주역으로 성장한다. 성공적인 기업이 되기 위해서는 구성원 모두가 서로에게 동기를 부여하면서 격려하는 문화를 구축해야 한다. 비전을 나누고 상호 격려하면서 열린 커뮤니케이션으로 공감대를 형성하고 신구 세대가 서로 성공적으로 융합해 미래를 열어나가야 한다.

글 강석진 한국항공대학교 경영학부 교수

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

연재 순서

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

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

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

동기 부여의 부재와 무기력감

2001년 도산한 부산의 향토 백화점인 태화백화점은 비전과 커뮤니케이션 부재, 임직원의 무기력감으로 몰락한 대표적인 사례다. 우리나라에도 한때 향토 백화점이 지역 상권에서 큰 역할을 담당했던 시기가 있었다. 향토 백화점이란 전국적으로 널리 알려지진 않더라도 지역 주민의 니즈와 취향을 잘 파악하고 이들이 선호하는 제품을 적절한 가격에 판매함으로써 지역 주민에게 널리 사랑받는 형태의 백화점을 말한다.

1983년 부산 진구 서면에 처음 개장한 태화백화점은 지리적 이점과 지역의 특성을 잘 활용해 지역 밀착 백화점으로 꽂목할 만한 성장과 성공을 거두었다. 식품 매장의 직영 운영 같은 일련의 혁신적인 정책으로 신선한 제품을 저렴한 가격에 제공하는 등 지역 주민들에게 사랑받는 기업으로 정착했다. 기업의 위기는 1995년 이후 롯데백화점, 현대백화점 등 전국 규모의 대규모 백화점이 부산에 들어서면서 시작되었고, 부적절한 대처의 연속으로 결국 백화점은 도산했다.

초대형 백화점보다 상대적으로 취약한 유통, 가격 경쟁력 악화 등 여러 어려움이 있었지만, 태화백화점에 외부적으로 악재만 있었던 것은 아니다. 부산상공회의소와 지역 상인이 앞장서서 태화백화점 살리기 운동을 전개하는 등 외부 여건상 긍정적인 신호도 분명히 공존했다. 태화백화점 몰락의 궁극적인 원인의 하나는 직원들의 무기력감, 모티베이션(Motivation, 동기)의 부재에서 찾을 수 있다. 지역 상공인의 열정과 노력과는 대조적으로 백화점 직원들은 대규모 백화점의 공세에 심각한 무기력증을 보였고, 무력감과 상실감 속에서 스스로 무너져갔다. 경영진은 여러 방법을 통해 백화점을 다시 일으켜보려 했지만, 공감대와 커뮤니케이션이 이루어지지 않았고 직원들의 패배감은 더욱 커졌다. 만성적인 매출액 감소로 인해 쓰러져 몰락해가는 회사 앞에 직원들은 무기력했고 허둥지둥했다. 쓰러지는 회사를 살려야겠다는 신구 직원들의 젊은 패기와 선배 임직원들의 경륜이 성공적으로 융합되는 모습은 찾아볼 수 없었다. 신구 세대의 융합이 없는 상황에서 직원들이 자포자기의 무기력증에 빠져 어떤 약도 효과가 없었다.

“직원들의 무기력감, 동기의 부재, 상실감으로 회사는 무너지기도 한다”

태화백화점

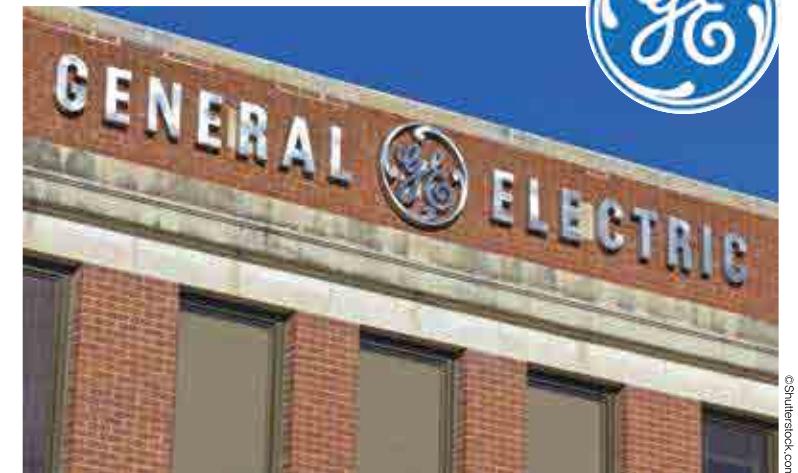
신구 세대의 융합 혁신을 위한 새로운 커뮤니케이션

신구 세대가 성공적으로 융합하기 위해서는 조직 내에서 성공적인 커뮤니케이션과 대화가 이루어져야 한다. 기성세대와 신세대 간의 벽을 허물고 서로 공감하면서 한 목표를 향해 나가는 효과적인 도구가 필요하다. 그 예가 잭 웰치가 제너럴 일렉트릭(GE)의 CEO로 재직할 때 사용한 리버스 멘토링(Reverse Mentoring)으로, 이는 가장 효과적인 커뮤니케이션 도구의 하나다.

사람들은 서로 다른 시각에서 다른 생각을 하는 경우가 많다. 같은 입장을 정립하기 위해서는 상대를 진심으로 수용하고 공통적인 생각을 형성해야 한다. 그러나 대부분 사람은 자신의 견해와 생각을 중심으로 타인의 말을 듣는 경향이 있다. 자신의 주장을 강하게 말하고 상대의 의견에 반박하는 식의 대화로는 융합과 진정한 협동을 끌어내기 힘들다. 잭 웰치는 1999년 급변하는 사업 환경과 새로운 트렌드에 대응하기 위해 리버스 멘토링을 시행했다. 오랜 역사와 전통은 기업에 안정감과 신뢰성을 부여하는 자산이지만, 자칫 역동성과 활기를 가로막을 수 있다. 웰치는 신세대 젊은 이의 열정을 불러일으키고 신구 세대의 조화를 끌어내기 위한 수단으로 리버스 멘토링을 전략적으로 실시했다.

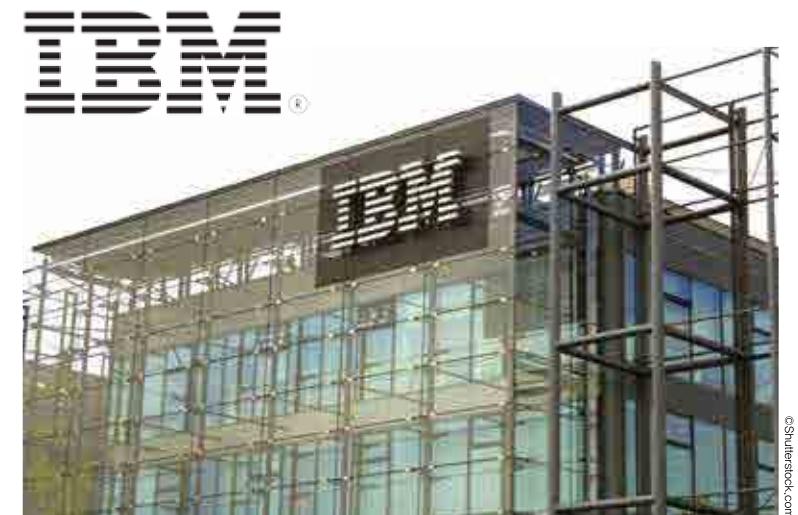
리버스 멘토링은 선배가 후배의 멘토가 되는 전통적인 관계와 고정된 패러다임을 바꾸는 것을 의미한다. 젊은 직원은 경륜이나 경험은 부족하지만 참신한 아이디어를 내거나 넓은 관행으로부터 자유로운 발상을 할 능력이 있다. 신세대 직원의 젊은 피가 미래를 이끌어가는 활기와 생동감을 끌어내 성과를 거두는 것이다. 신세대 직원은 경영진을 통해 회사의 경영 이념과 정보를 받고 동시에 회사에 대한 애정과 충성도를 높일 수 있다. 구세대 임원이나 경영진은 사원들로부터 새로운 기술이나 정보를 전달받고 새로운 아이디어를 얻을 수 있다. 상호 주고받는 관계 형성이 가능한 덕분에 신구 세대 사이의 공개적이고 자유로운 소통이 이루어지고 기업 활동의 신선한 자극과 활력이 된다.

GE뿐 아니라 IBM 또한 직장 선후배 간의 원활한 의사소통을 통해 큰 성과를 거두었다. IBM은 환경의 변화를 무시하다 1900년대 접어들어 위기에 직면했다. 그러자 엔지니어 데이터베이스 그로스먼과 기술개발팀장 존 패트릭을 중심으로 IBM을 아비즈니스 솔루션을 제공하는 소프트웨어업체로 변화시키는 시도를 펼쳤다. 이율러 커뮤니케이션 혁신을 시도해 사내 온라인 공간을 통해 수많은 신세대 직원의 아이디어를 반영했다. 젊은 직원의 열정과 아이디어를 모아 혁신



“젊은 직원의 참신한 아이디어나 자유로운 발상을 받는 리버스 멘토링”

“신세대 직원의 아이디어를 반영해 신구 세대의 커뮤니케이션 효율을 높여”



Johnson & Johnson



상호 협력과 존중을
기업문화로 정착

으로 연결함으로써 큰 도약을 이루어낸 것이다. 신구 세대의 협동과 효율적인 커뮤니케이션 없이 기업은 큰 도약을 이루 어낼 수 없다.

지나친 개인주의와 집단주의 위험 극복

신구 세대의 융합을 가로막는 커다란 위험 중 하나는 지나 친 개인주의적 사고를 지닌 사원들의 행동이다. 구성원 간의 신뢰와 상호 협력은 성공적인 기업의 핵심 요건이다. 조직의 구성원으로 들어가면 그 조직이 추구하는 목적과 방향, 그리고 다른 사람의 의견과 부조화를 이루면 자신의 독립적인 사고나 행동을 어느 정도 포기해야 한다. 캘리포니아주 경영 컨설턴트 회사 테이블 그룹의 창립자인 패트릭 렌시오니는 조직이 실패하는 가장 큰 이유로 신뢰 부족을 들었다. 개인주의가 팽배한 조직은 서로 믿음이 없기에 성과를 함께 나 누지 않는다. 자신의 영향력이 약화될 것을 두려워한 나머지 알고 있는 정보나 지식을 공유하려 하지 않는 것이다. 기업의 구성원들은 비전을 공유하고 공동의 목표를 작업하면서 서로 긴밀하게 상호작용을 해야 한다. 성공하는 기업의 구성원들이 작업하는 메커니즘의 이면에는 존중, 일체감, 소속감의 문화가 존재한다.



‘열정과 의지력을 지닌
구성원의
강한 동료 의식으로 둉쳐’

©Shutterstock.com

존슨앤존슨(Johnson&Johnson)의 CEO 윌리엄 웰던은 공동의 목적을 위해 최선을 다해 열정적으로 일하는 직원의 중요성을 강조하면서 “가치와 존중은 시장에서 경쟁 우위를 가질 수 있는 바탕이다. 사람들은 우리가 누구인지, 우리가 추구하는 것이 무엇인지 이해한다”라고 말한 바 있다. 세상을 지배하기보다는 세상에 공존하고 협력하며 살아가겠다는 메시지로 충만한 상호 협력과 존중의 문화를 정착시키려고 노력한 결과 존슨앤존슨은 2004년 해리스 인터랙티브(Harris Interactive)와 레퓨테이션 연구소(Reputation Institute)가 선정한 미국에서 가장 존경받는 기업에 이름을 올렸다.

기업에 강한 소속감을 지닌 직원은 그냥 구성원이 아니라 하나의 가족이다. 이케아(IKEA)의 창립자인 앙그바르 캄프라드는 ‘가족 같은 기업’ 문화를 가장 큰 자부심으로 삼았다. 신세대 직원이나 기업에 오래 몸담은 직원 모두 “일체감, 열정, 발전을 위한 의식적 욕구, 겸허함, 의지력, 희생정신, 단순함, 리더십, 그리고 다양성”의 가치를 공유하는 동료 의식을 구축하고, 서로를 격려하면서 하나의 공동체를 형성하는 것은 기업의 영속적인 번영을 위한 출렁한 자산이 된다. 상호 존중과 일체감, 소속감을 활용한 기업의 성공 사례는 스타벅스



직장 선배가 후배에게 바라는 점

- ① 매사 적극적인 참여
Get Involved
- ② 좋은 아이디어 창출
Generate Ideas
- ③ 협업하려는 태도
Willing to Collaborate
- ④ 주도적인 태도
Willing to Lead Initiative
- ⑤ 자신이 성장하고 리더를 성장시키기
Develop Leaders as You Develop
- ⑥ 자신의 직무에 관심 두기
Stay Current
- ⑦ 미래를 준비하기
Anticipate
- ⑧ 스스로 성장하려는 동기
Drive your own Growth
- ⑨ 상황과 관계없이 자기 관리하기
Be a Player for all Seasons

‘가족 같은 기업문화로
동료 의식 구축’

(Starbucks)에서도 찾을 수 있다. 창업자 하워드 숄츠는 “사람들을 가족처럼 대우하면 그들은 충성적이 되어 자신이 가진 모든 것을 줄 것”이라는 비전을 내세웠다. 그리고 실제 이와 같은 비전을 구현해 전 직원이 소속감에 고취되고 일체감을 느끼게 하려고 부단히 노력했다. 지위나 경력의 위아래를 막론하고 발전을 위한 열정과 의지력을 지닌 구성원의 강한 동료 의식은 위대하고 성공적인 기업을 만들어낸다.

기업 구성원의 응집력은 친밀도와 참여도를 높여 기업에 긍정적인 영향을 미치지만, 지나친 응집력이 가져올 수 있는 부정적인 효과를 경계해야 한다. 응집력이 강한 조직에서는 자신의 의견이 전체 구성원의 의견에 반할까 두려워 공개적으로 이견을 제시하기를 꺼리는 경향이 있다. 구성원들의 공통된 의견만을 중시한 나머지 건강한 토론을 가로막아 올바른 의사 결정을 저해하는 경향 또한 경계해야 한다. 다양성과 소수 의견을 존중하는 가운데 신구 세대의 구성원이 함께 공동의 목표를 향해 협동하는 건전한 문화를 구축해야 한다.

서로 이해하고 상호 협동, 보완하려는 마음가짐

KAI가 성공적으로 도약하기 위해서는 신세대 젊은 직원의 열정과 활力, 새로운 아이디어가 경력자의 다양한 경험과 기업의 전통과 결합해 시너지 효과를 창출해야 한다. 기업의 모든 구성원이 비전과 미션을 정확하게 인식하고, 자신의 직무가 전체 조직에서 어떤 의미를 지니는지 파악해야 한다. 구성원 모두가 공유한 신념을 바탕으로 단합된 마음으로 과업과 목적을 달성하기 위해 협동해야 하며, 강한 소속감과 신뢰를 바탕으로 실패를 두려워하지 않고 미래의 성공을 위해 하나님의 공동체로 전진해야 한다. 화살 하나의 힘은 약하지만 모이놓으면 더없이 강하다.

직장 후배가 선배 리더에게 바라는 것

- ① 명확한 방향 제시
Provide Clarity of Direction
- ② 자주 즉각적인 특정 피드백 주기
Give Frequent Specific and Immediate Feedback
- ③ 정직하고 솔직하게 대하기
Demonstrate Honesty and Candor
- ④ 필요할 때 접근 용이성
Be Accessible
- ⑤ 공평한 보상 계획 수립
Offer an Equitable Compensation Plan

출처 : 래리 보시디(Larry Bossidy) <하버드 비즈니스 리뷰>



군용기 명가의 영광을 이끈 제임스 S. 맥도널

(1899. 4. 9. ~ 1980. 8. 22.)

이번 달 '역사 속 항공인'의 주인공은 미국의 군용기 명가 맥도널 더글러스의 창립자이자 걸작 항공기 F-4 팬텀과 F-15 이글을 개발한 설계가 제임스 스미스 맥도널입니다.

글 조문곤 항공전문기자

Q. 항공기와 인연을 맺게 된 계기가 무엇이었나요?

A. 저는 관심 있는 분야라면 낱낱이 파헤쳐 호기심을 풀어야 직성이 풀리는 성향이 강했어요. 주변 사람들을 힘들게 할 만큼이요, 결코 만족이란 걸 몰랐죠. 어린 시절 과학에 관심을 보여 어머니께서 통신 장비와 기기 등을 갖고 놀게 해주셨지



요. 프린스턴대학에 진학해서는 물리학을 전공하면서 과학에 대한 이해를 높였는데, 세상을 바꾸는 개척 정신을 실현하는 학문으로써 과학에 너무나 큰 매력을 느꼈죠. 그중에서도 이제 막 다양 한 형태로 날아오르기 시작한 항공기는 저를 사로잡았습니다. 그렇게 해서 MIT에 들어가 항공공학 석사 학위를 따면서 항공 분야와 인연을 맺었습니다.

Q. MIT에서 석사 학위를 취득한 이후 항공업계에 바로 뛰어드신 건가요?

A. 아닙니다. 항공공학을 공부하면서 공학자로서 길을 가는 것만큼이나 조종사가 되고 싶다는 생각도 강했습니다. 자본가나 전문직 종사자가 되길 바라셨던 아버지는 항공 분야가 불확실성이 큰 진로였던 데다 미성숙한 기술로 만들어진 항공기를 타고 비행 때마다 목숨을 걸어야 하는 조종사가 되는 것을 반대하셨어요. 오히려 그것이 저를 항공 분야로 이끌었던 더 큰 자극제가 되었지요. 그래서 더 적극적으로 항공기를 느끼고, 또 알고 싶었어요. 조종사를 해보겠다는 생각을 실행에 옮기게 된 거죠. MIT에서 공부하는 동안 미국 유일의 예비군 ROTC 비행훈련 과정에 지원해 들어갔는데, 현역 출신이 아닌 민간인으로는 단 세 명만 입과를 허가받은 과정이었지요. 그중에 한 명이 저였던 거고, 그렇게 해서 1923년 9월 육군 항공 예비군 소위로 임관해 제1차 세계대전에서 명성을 떨쳤던 단발 복엽기 커티스(Curtiss)의 제니 시리즈를 조종하며 비행을 즐겼습니다. 그런데 역설적으로 여러 기동을 실제로 해보면서 항공기의 성능적 한계를 몸으로 느꼈어요. 게다가 독일, 프랑스, 영국 등 다른 나라들이 미국보다 성능이 앞선 항공기를 쏟아내는 것을 보니 좀 더 본질적인 욕구가 강해지더군요. 결국 항공기를 만들어야겠다는 결심을 하고 군에서 나와 항공업계에 뛰어들었습니다.

Q. 항공기와 인연을 맺게 된 계기가 무엇이었나요?
A. 저는 관심 있는 분야라면 낱낱이 파헤쳐 호기심을 풀어야 직성이 풀리는 성향이 강했어요. 주변 사람들을 힘들게 할 만큼이요, 결코 만족이란 걸 몰랐죠. 어린 시절 과학에 관심을 보여 어머니께서 통신 장비와 기기 등을 갖고 놀게 해주셨지

A. 다양한 항공기 제작사에서 경험을 쌓다가 1928년에 다른 2명의 엔지니어와 함께 J.S.맥도널&어소시에이츠(J.S.McDonnell&Associates)를 설립했습니다. 하지만 불행히도 세계 대공황에 맞닥뜨리면서 사업을 접어야 했고, 글렌 마틴(Glen L. Martin Company)에 들어가 기회를 엿보았죠. 그 후 설립한 것이 바로 맥도널 더글러스의 전신이 된 맥도널(McDonnell Aircraft Corporation)입니다. 저는 제2차 세계대전 내내 거의 모든 업체가 당장의 수익성이 좋은 프로펠러 전투기 개발에 몰두하고 있는 동안 제트 전투기 개발을 착실히 준비했습니다. 나름의 선견지명이 있었지요. 그리고 마침내 FH 팬텀을 제2차 세계대전 중이던 1945년 1월 첫 비행에 성공시켰죠.

당시 맥도널은 새파란 신생 회사였지만 FH 팬텀은 미 해군 함상전투기 명가였던 그루먼(Grumman)과 보우트(Vought)의 기라성 같은 기체를 제치고 미 해군 최초의 함상제트전투기로 채택되는 영예를 안았습니다. FH 팬텀은 현역에 불과 2년밖에 머물러 있지 않았지만 무려 9,800대 이상 생산되면서 저의 인생과 맥도널의 초석이 된 전투기였죠. 시간이 흘러 제트기 시대의 전성기가 열리던 1958년 5월 제 인생작이라고 할 수 있는 F-4 팬텀Ⅱ가 첫 비행에 성공했습니다. 저도, 미 해군도, F-4에 팬텀이라는 이름을 다시 부여하는 데 주저하지 않았던 것이지요.

Q. F-4 팬텀Ⅱ가 역사상 가장 성공적인 전투기라는 점은 누구나 인정하는 사실이지요. 그 외에 더글러스 씨 역시 인생작이라고 말씀하신 F-4는 맥도널 더글러스에게 어떤 의미일까요?

A. 맥도널은 FH 팬텀을 시작으로 미 해군 전투기를 만드는 데 주력해왔습니다. 그런데 F-4는 미 해군에서 채용되었을 뿐 아니라 미 해병대에 이어 공군에서도 채택되었습니다. 놀라운 일이었죠.

공군에서 F-4를 도입하기로 했다는 소식을 처음 들었을 때 믿기지 않았습니다. F-4가 뛰어났긴 했지만, 공군의 해군에 대한 전통적으로 첨예한 라이벌 의식을 고려할 때 성능이 뛰어나다고 해서 공군이 해군기를 도입하는 것은 참으로 드문 일입니다. 이는 F-4가 단순히 성공적인 전투기를 넘어 위대한 전투기가 될 것이라는 예감을 들게 하기에 충분했어요. F-4의 공군 도입을 통해 맥도널은 해군기를 넘어 공군기 제작사로의 확장을 꾀할 수 있겠죠. 그리고 F-4 개발 노하우와 막대한 수량의 F-4를 납품하면서 벌어들인 풍부한 자금력을 바탕으로 심혈을 기울인 끝에 내놓은 F-15는 F-4에 버금가는 대성공을 거두었습니다. F-4의 성공이 없었다면 오늘날까지 전 세계 각국에서 여전히 주력 전투기로 활약하고 있는 F-15도 존재하기 어려웠을 것입니다.

Q. 군용기의 명가로서 냉전 기간 많은 걸작 항공기를 탄생시킨 맥도널 더글러스의 시작이 궁금합니다.

A. 합병된 건 1967년이었습니다. 제가 맥도널 더글러스의 CEO에 올랐던 것도 1967년이었죠. 당시 더글러스는 4발 여객기 DC-8, 쌍발 여객기 DC-9과 경공격기 A-4 스카이호크 등 여객기와 군용기 분야 양쪽에서 대단히 우수한 항공기를 만들어내던 회사였지요. 당시 맥도널의 주력 라인업은 전천후 전투기였고, 더글러스는 공격기와 수송기에 특화되어 있었습니다. 합병하면 커다란 시너지 효과가 날 것은 분명했지요. 특히나 맥도널은 여객기 라인업이 전무했기 때문에 DC 시리즈로 상징되는 더글러스의 훌륭한 여객기 라인업은 군용기에 한정되어 있던 맥도널을 한 차원 높은 기업으로 성장시키리라는 확신이 있었습니다. 실제로 합병 후 회사는 F-15, F/A-18, AV-8B 등 걸작 군용기를 연이어 내놓으면서 더욱 성장했죠. 물론 여객기는 결과적으로 부메랑이 되어 크나큰 실패를 가져다주었지만요.

Q. 여객기 분야에서 상당한 성과를 거두어온 더글러스였고 그만큼 기대가 커졌을 텐데 합병 후 큰



종식이 맞물려 취소되면서 치명타가 되었고, 맥도널 더글러스는 결국 1997년 보잉에 인수되고 말았죠.

Q. 1950년부터 지금까지도 사회공헌활동을 이어가고 계신 것도 인상적입니다.

A. 자신의 꿈을 이어가는 데 재정적인 부분은 중대한 문제입니다. 자신의 꿈에 충실히 사회와 국가에 공헌하려는 사람들에게 적절한 여건과 삶의 질은 굉장히 중요한 요소지요. 그래서 1950년 제 이름을 딴 제임스 S. 맥도널 재단을 설립해 젊은 인재를 발굴하고 장학금, 연구비 등을 통해 그들의 연구를 지원하고 있지요. 재단은 맥도널 더글러스가 쇠락의 길을 걷다가 보잉에 인수되는 등 부침을 겪던 것과 관계없이 오늘날까지 꾸준하게 지원사업을 진행해오고 있습니다.

Q. 마지막으로 사우들에게 한 말씀 해주신다면?

A. 맥도널 더글러스는 항공 역사에 크나큰 영광과 매우 커다란 실패를 동시에 남겼습니다. 이것은 제게 큰 교훈을 주었지요. 커다란 성공에 도취하여 자만해서도 안 될 일이고, 커다란 실패에 좌절해서도 안 된다는 것이죠. 성공을 발판 삼아 더 큰 성공을 향해 정진하고, 실패에 봉착했을 때는 이를 교훈 삼아 반복하지 않도록 해야 합니다. 영광의 시대와 실패의 끝이 교차했던 맥도널 더글러스의 역사가 성공은 더 크게, 실패는 최소화할 수 있게 하는 좋은 본보기가 되길 바랍니다.

F-4의 성공을 발판으로 맥도널 더글러스가 내놓은 F-15는 오늘날까지 생산 중이며 우리나라를 포함해 많은 국가의 영공을 지키고 있다.



Fly News



①

에어버스, 판매 부진 A380 연료 절감형으로 업그레이드

에어버스가 A380 슈퍼점보 여객기의 판매 부진을 타개하고자 연료 절감형 기종으로 업그레이드를 시행한다. <블룸버그> 통신에 따르면 에어버스는 A380의 윙렛 개조 기종을 'A380플러스'로 명명하기로 했다고 지난 6월 18일 밝혔다.

기존 윙렛의 길이를 4.7m가량 늘이고 기타 세부적인 것들을 보완하는 것이 업그레이드의 골자다. 에어버스 측은 이를 통해 연료 효율이 최대 4% 개선될 것이라고 밝혔다. 에어버스는 지난 4월 80여 명의 승객이 더 탑승할 수 있도록 객실을 개조하는 계획을 발표한 바 있다. 이 두 가지 사항의 업그레이드가 이뤄지면 A380플러스의 좌석당 운용 비용은 기존 모델보다 13% 낮아지고 최대 이륙 중량은 578t가량 늘어난다. 기존 A380 여객기와 동일하게 550명의 승객을 태운다면 300해리(약 556km)를 더 날 수 있는 셈이다. 에어버스의 존 리하이 판매담당 수석 부사장은 여객기 유지 비용을 낮출 수 있는 것도 이번 업그레이드를 통해 얻는 효과라고 강조했다.

②

보잉, 신규 상용기 수요 상향 전망

보잉이 앞으로 20년간의 항공 수요를 상향 조정 했다. 앞으로 20년간 4만 1,030대의 신형 상용기가 필요할 것이며, 금액은 6조 1,000억 달러(약 6,977조 원) 규모에 달할 것으로 내다봤다.

지난 6월 20일(현지시각) 파리에어쇼 첫날 보잉 록히드마틴은 타타그룹 계열사인 타타 어드밴스드 시스템스(Tata Advanced Systems)와 현재 미국 텍사스에 있는 F-16 생산공장을 인도로 이전하는 계약을 체결했다. 록히드마틴의 F-16 사업 개발 담당자 필 하워드는 이날 프랑스 파리 국제에어쇼에서 "인도에 F-16 생산라인을 설치하면서 나렌 드라 모디 인도 총리의 '메이크 인 인디아' 계획에 협력할 의도가 있다"고 밝혔다. 록히드마틴은 이에 따라 인도군으로부터 수십억 달러에 달하는 항공기 주문을 받게 될 전망이다.

③

록히드마틴, 인도 타타그룹과 F-16 생산 시설 이전 계약

미국 항공기 제작사 록히드마틴이 F-16 항공기 생산 시설을 인도로 옮기기로 인도 최대 기업 타타그룹과 합의했다.

지난 6월 20일(현지시각) 파리에어쇼 첫날 보잉 록히드마틴은 타타그룹 계열사인 타타 어드밴스드 시스템스(Tata Advanced Systems)와 현재 미국 텍사스에 있는 F-16 생산공장을 인도로 이전하는 계약을 체결했다. 록히드마틴의 F-16 사업 개발 담당자 필 하워드는 이날 프랑스 파리 국제에어쇼에서 "인도에 F-16 생산라인을 설치하면서 나렌 드라 모디 인도 총리의 '메이크 인 인디아' 계획에 협력할 의도가 있다"고 밝혔다. 록히드마틴은 이에 따라 인도군으로부터 수십억 달러에 달하는 항공기 주문을 받게 될 전망이다.

그러나 인도의 '메이크 인 인디아'가 도널드 트럼프 미국 대통령의 '아메리카 퍼스트'와 상충해 우려가 예상됐다. 트럼프 대통령은 앞서 일자리 해외 유출을 막겠다며 "미국을 떠난 기업은 대가를 지급하게 될 것"이라고 말하기도 했다.



④

GE, 보잉 B797 엔진 개발 보이콧

세계적인 제트기 엔진 제작사 GE(제너럴إلكتريك)이 보잉의 중형 이중통로 항공기 B797 엔진 생산 준비 단계에서 보이콧을 선언했다. GE는 시장이 분열해 투자할 근거가 부족하다고 설명했다. 데이비드 조이스 GE 항공기 엔진 사업부 책임자는 프랑스 파리 국제에어쇼에서 "보잉이 엔진 공급업체를 두 곳 이상 선택한다면, 우리는 나가겠다(We're out)"고 밝히고 GE가 20년 전 에어버스와의 계약으로 인한 타격에서 벗어나지 못하고 있다고 설명했다. 당시 에어버스는 A330의 엔진 공급업체로 GE를 포함해 세 곳을 선정했다. 한편 GE와 경쟁사 프랫앤드휘트니(P&W)는 B797에 납품할 엔진을 생산하기 위한 작업을 진행 중이다. 그리고 대형 항공기 엔진 생산에 집중하던 롤스로이스(Rolls-Royce) 역시 B797 엔진 수요가 클 것이라는 예상에 따라 이의 납품에 뛰어드는 것을 목표로 하고 있다. 보잉이 2025년까지 완료하려고 하는 B797은 추력 4만~5만 파운드 엔진이 필요할 것으로 보인다.



⑤

'최강 스텔스기' F-22, 2060년까지 운용 예정

현존 최강 스텔스 전투기로 평가받는 미 공군의 F-22 랩터가 오는 2060년까지 운용될 계획이다. 미 군사 전문매체 <더 내셔널 인터레스트(TNI)>는 미 공군이 미래에도 제공권 우위 유자격의 하나로 다양한 현대화 작업을 통해 F-22를 오는 2060년까지 운영할 계획이라고 지난 6월 26일(현지시각) 보도했다.

제리 해리스 공군 참모차장(중장, 획득사업 담당)은 6월 7일 하원군사위원회에 보낸 서한에서 "F-22를 오는 2060년까지 운용할 계획으로 이를 위해서는 보유 성능에 대한 위협 대응이 필요하다"고 밝혔다.

미 공군이 2005년 12월에 도입한 F-22의 운용 기간을 2060년까지로 연장한 것은 항공기 수명 관리(ASIP) 덕택이다. 미 공군 전투사령부 소속 F-22기 전문가인 톰 매킨타이어 사업 분석관은 "F-22 작전 기간을 2060년까지 확대한다는 소식이 들렸을 때 다소 놀랐지만, 기체가 구조적으로 튼튼해 어렵지 않을 것"이라고 밝혔다.



⑥

미국, 아파치 헬기로 고출력 레이저무기 발사시험 성공

미국이 공격용 헬기로 병기나 발전기 같은 목표물을 파괴할 수 있는 고출력 레이저무기 시험에 성공했다. 지난 6월 27일(현지시각) <워싱턴 포스트>와 <디펜스뉴스> 등 미 언론에 따르면 미 육군은 뉴멕시코주 화이트 샌즈 미사일 시험장에서 AH-64 아파치 공격헬기에 장착한 레이저무기로 표적을 파괴하는 시험에 성공했다.

레이시온과 육군 특수전사령부도 함께 참여한 이 시험에는 전자광학 적외선 센서로 표적 정보, 상황 인식, 빔 조향 등을 제공하는 최첨단 MTS(Multi-Spectral Targeting System)와 레이저를 완전히 통합한 체계로 0.9마일(1.4km) 떨어진 다수의 표적을 추적 파괴하는 데 성공했다고 언론은 전했다.

레이시온은 이 시험에서 1,2차 목표 달성을 성공했으며, 공격 헬기로도 멀티 밴드 센서의 성능 등을 지난 고해상도의 고출력 레이저 무기를 장착해 실전에서 사용할 수 있게 됐다고 설명했다.

Fly News



⑦

⑧

⑨

일본, 첫 제트여객기 MRJ 납품 지연에 미쓰비시항공기 채무초과

에어버스, 중국서 여객기 140대 25조 원 수주

인천시, 파리 국제에어쇼 참가 5,000만 달러 수출 계약 성사

일본 첫 국산 제트여객기 MRJ 상용화를 꿈꾸는 미쓰비시항공기가 3월에 끝난 2016 회계연도 결산에서 510억 엔(약 5,190억 원) 채무초과 상태에 빠진 것으로 나타났다. 지난 7월 3일 <아사히신문> 등 일본 언론에 따르면 이 회사는 지금까지 고객사에 MRJ 기체를 인도하는 납기가 5차례에 걸쳐 총 7년가량 늦어졌다. 이에 따라 매출을 올리지 못하고 부채만 늘어나 채무가 초과되었다. 미쓰비시항공기는 미쓰비시중공업의 자회사로 2008년 설립되었다. 2013년 1호기를 납품하겠다고 발표했으나 기체의 디자인과 기타 부품 등에 서 문제가 잇따라자 납기를 연기했다. 이에 따라 1호기는 애초 예정보다 7년이나 늦춰진 2020년 중반 납품될 예정이다. 그러나 비용은 계속 들어 가 개발 비용 전체가 거의 그대로 손실로 연결되는 사업 구조가 이어지고 있다. 올해 3월 말 누적 순실 액수는 1,510억 엔에 달했다. 비상장 기업인 미쓰비시항공기는 모회사인 미쓰비시중공업 등으로부터 모두 1,000억 엔의 출자를 받아 미쓰비시중공업에서 차입금으로 사업을 진행하고 있다.

에어버스가 중국으로부터 총 140대의 여객기를 수주했다. <블룸버그> 통신에 따르면 에어버스는 최근 프랑스 파리에서 열린 '2017 파리 국제에어쇼'에서 1억7,350만 달러에 이르는 수출 상담을 벌여 5,000만 달러 계약을 체결했다고 지난 7월 6일 밝혔다. 계약을 체결했다고 밝혔다. 계약 규모는 220억 달러(약 25조5,000억 원)에 달한다. 이번 계약은 시진핑 중국 국가주석의 베를린 방문에 때맞춰 발표된 것이다.

톰 엔더스 에어버스 사장은 이와는 별도로 중국 남방항공에 A380 슈퍼점보 여객기를 추가로 판매하기 위한 협상도 진행 중이라고 밝혔다. 에어버스 측은 중국은 오는 2024년 미국을 제치고 세계 최대의 항공기 시장으로 부상할 것으로 예상해 중국에 상당한 공을 들이고 있다.

인천시 관계자는 "이번 파리 국제에어쇼와 같은 국제적인 행사 참여를 통해 글로벌 항공 분야의 선도 기업과 지속적인 기술 교류 및 네트워크 구축을 하는 일은 필수적"이라며 "앞으로도 인천 항공 기업의 해외 진출과 신산업 창출을 위한 기회를 지속적으로 마련하겠다"고 밝혔다.



24

함께 생각해요
나를 브랜드화하면
진정 강해진다
PERSONAL JOB



26

KAI 톡톡
나를 갈고닦기 위한
자기 개발로 무엇을
하고 있나요?



28

글로벌 스토리
직원은 최고의 경쟁력이며 자산
메리어트
인터내셔널



30

KAI 캠페인
작은 변화로
매일매일
성장하기

Section 2 하나 된 KAI

일할 맛 나는 회사,

신나는 일터를 꿈꿉니다.

GWP(Great Work Place) 기업문화로

KAI는 하나가 됩니다.

퍼스널 브랜드, 개인 브랜드의 시대다. 직장 생활의 성공을 위해선 열심히 일하는 것을 넘어 자신의 능력을 드러내고 인정받는 것이 중요하다. 그것은 자신만의 퍼스널 브랜드 구축을 통해 가능해진다. 기업이나 상품의 브랜드 파워가 엄청난 구매력으로 이어지는 것처럼 조직에 속한 인재들의 브랜드 파워가 높으면 기업의 경쟁력까지 높아진다. 경제수명이 점점 길어지는 이 시대, 가장 강력한 자기 경쟁력이 될 자신의 퍼스널 브랜드를 가져보자.

글 전미옥 마이스토리 대표

나를 브랜드화하면 진정 강해진다 PERSONAL JOB



'단 한 사람' 되기

이름이나 얼굴만으로는 그 사람에 대해 추론하기 쉽지 않다. 고생을 많이 한듯한 얼굴이라거나 고집 세어 보인다거나, 반대로 긍정적이고 진취적인 이미지를 풍긴다는 정도만 평가할 수 있다. 하지만 이 느낌도 실제와는 차이가 있기 쉽다. 하지만 직업은 다르다. 어떤 사람의 직업은 조금 더 많은 정보를 담고 있다. 직업으로 그 사람의 삶과 전문성, 소득 수준, 취향 및 관심사까지 추측할 수 있다. 직업을 먹고사는 방편을 넘어 삶의 보람과 자기 성취를 이루는 수단으로 이용하려면 자신의 직업을 더욱 창조적으로 강화하고 전문화할 필요가 있다. 이 과정이 자신을 '브랜드'로 만드는 것이다. 조직 속의 한 명이지만 이름석 자만 따로 떼어놓아도 신뢰를 주고 전문가로서 훌륭하게 업무를 수행하는 인물 말이다. 저녁 장을 보러 나간 주부가 '두부는 웬지 믿음이 가는 B사의 이 상표(브랜드)로 사고 싶다'는 마음이 드는 것처럼, 어떤 일에 쓰일 사람도 자기 업무, 자기 분야에선 믿음을 줘야 한다. 브랜드는 곧 '신뢰감'이 상표가 된 것인 때문이다. 기업이나 상품의 브랜드 파워가 엄청난 구매력으로 이어지는 것처럼 개인이 긍정적인 브랜드를 가지면 몸값이 크게 치솟는다. 조직에 속한 인재들의 브랜드 파워가 높으면 기업의 경쟁력이 높아지는 것은 당연하다.

지금은 단순히 스펙을 쌓고 업무 능력을 인정받는 것만으로는 경쟁력을 갖는 데 한계가 있다. 사실 그만큼은 대부분 사람이 노력하고 있기에 수준이 엇비슷하다. 여기서 더 나아가 조직 안에서 조금 더 높은 차원의 경쟁력을 지니려면 '단 한 사람'이 되어야 한다. 그것이 자기 브랜드다. 그 사람이 가장 먼저 떠오르는 어떤 강력한 강점을 갖는 것. 신뢰를 주는 전문가로서 그 분야의 최고가 되는 것이 바로 브랜드다. 최근 방송에서 자주 만날 수 있는 과학자 정재승 씨는 오래전 <과학콘서트>라는 책을 통해 대중에게 과학을 알기 쉽게, 재미있게 이야기해주며 우리 생활 속 곳곳에 과학과 연관 없는 게 없다는 것을 느끼도록 만든 사람이다. 의도했던 안 했던 어렵게만 느껴지는 과학을 대중화하는 데 큰 역할을 했고 '과학 읽어주는 남자'로서 자신을 브랜딩한 사람이라고 할 수 있다. 그는 글을 썼고 베스트셀러 작가가 되었고 방송에 출연했다.

글을 쓰는 일은 직장인에게도 개인 브랜드를 강력하게 만들어주는 더할 수 없이 좋은 도구다. 치열한 경쟁 속에서 살아남는 것에 그치지 않고 자기 브랜드를 만들고 적절한 홍보를 할 수 있게 된다. 나의 브랜드를 갖고 그것을 나만의 무기로 무장한다면 상사에게 무조건 충성하는 것보다 더 상사를 만족시킬 수 있으며 좋은 업무 성과는 저절로 따라올 것이다.

퇴근 후 세 시간

자기 브랜드를 만들어 나가려면 어떤 것을 배우고 익히는 데 절대적인 시간이 필요할 수 있다. '퇴근 후 세 시간 활용하기'를 구체적으로 실천하며 공부를 하거나 자기 발전을 위해 노력하는 직장인도 많다. 직장 생활 3년 차, 5년 차, 그 이상을 이어가면서도 뚜렷하게 남는 것이 없다는 생각은 원가 구체적인 계획 없이 살면 미래를 보장할 수 없다는 불안감에서 출발한 것이지만, 자신이 미래에 되고 싶은 목표를 세우고 그 목표를 달성하기 위해 퇴근 후의 시간을 제대로 투자하기로 한 것이다. 사실 퇴근 후 세 시간을 집중적으로 투자하는 일은 정말 쉽지 않다. 업무로 퇴근 시간이 늦어지는 것을 제쳐놓더라도 직장 내의 술자리, 친구들과의 만남 등 뿌리치기 힘든 일들이 있다. 그 모든 유혹을 뿌리치고 하루에 세 시간을 쓰기는 어렵지만 자신의 꿈을 실현하기 위해서는 이 정도 비용과 대가는 당연한 것 아닐까.

일본의 세계적인 수제 나이프 제작자인 후루카와 시로는 나이프를 만드는 회사에 다니면서도 그것으로 성에 차지 않아 퇴근 시간 이후엔 혼자 나이프 만드는 일에 몰입했다. 사제관계가 염격했던 탓에 늘 조수에 머물렀던 자신의 처지가 답답했다. 빨리 나이프 만드는 전 과정을 혼자 해보고 싶어서 밤에 쉬지 않고 이런저런 작업에 몰두했다. 그러다가 나이프를 좋아하는 거래처 사장의 눈에 띠어 근무시간이 끝

난 뒤부터는 마음껏 나이프를 만들 수 있는 행운이 주어졌다. 후루카와 시로처럼 자신이 몸담은 현재의 분야에 더욱 몰두하는 방법도 있을 것이고 또 다른 자신의 목표를 찾아 나서는 일도 의미 있다. 무엇보다 자신이 되고 싶은 '목표'를 세우는 일이 중요하고 하루에 단 1시간이라도 자신의 브랜드와 미래를 위해 투자해야 한다.

평판의 힘으로 작동한다

직장인 H씨는 항공사에서 티켓 예약 업무를 담당하는 친구가 있다. 며칠 전 파격적인 할인 항공권이 있다는 소식을 들은 H씨는 그 지역에 자녀를 유학 보내고 기러기아빠로 지내는 선배에게 조용히 이 정보를 알렸다. 지난달 아이들이 보고 싶어 곧 한번 다녀올 참이라고 말한 것을 잊지 않고 있었기 때문이다. 선배는 항공권을 예약했고 H씨에게 무척 고마워했다.

사람들은 비공개적이고 다른 사람들에게 갖지 못한 정보에 약하다. 많이 알려지지 않아 다른 사람들이 갖지 못한 정보를 동료에게 제공한다면 좋은 인상을 남어 좋은 사람, 필요한 사람으로 좋은 평판을 얻게 된다. 사람 사이의 관계에서 날인식시킬 수 있는 가장 이상적인 방법이다. 그런 정보를 부지런히 찾아 그것을 아까워하지 말고 함께 나눌 수 있어야 한다. 자신을 브랜드 파워가 있는 사람으로 만드는 일은 스스로 한다고 해도 그것이 알려지고 정말 브랜드로 정착하기 위해선 사람 사이의 좋은 관계가 중요하다. 신뢰 있는 관계를 형성하고 유기하기 위한 그것이 결국 평판을 만드는 힘이 된다.

신뢰를 쌓으려면 시간도 필요하고 인내도 필요하고 한결같음도 필요하다. 상대방에 따라 조금씩 다르지만 시간이 조금 필요할 수도, 아주 많이 필요할 수도 있다. 생활 속에서 자신의 가치를 표현해줄 일관된 행동과 커뮤니케이션 자세를 수차례, 상대방이 믿음을 보일 때까지 한결같이 보여줄 수 있어야 한다. 신뢰는 열핏 작은 일처럼 보이지만 결코 작지 않다. 다만 작은 일에서 시작될 뿐이다.

KAI인에게 물었습니다

나를 갈고닦기 위한 자기 계발로 무엇을 하고 있나요?

요즘은 100세 시대라고 합니다. 과거보다 일을 해야 하는 나이가 늘어나고 있습니다. 우리는 70대까지 일을 할 수밖에 없는 시대로 흘러가고 있습니다. 길어지는 수명만큼 늘어나는 경제수명. 이에 대비해 우리는 자신을 갈고닦아야 합니다. 남들보다 뒤처지지 않기 위해서가 아니라 더욱 윤택한 내일의 삶을 위해. KAI인은 평소에 자기 자신을 위해 어떤 일을 하고 있는지요?



고정익보급체계팀 정영민 차장

역사 · 문화 관련 도서 읽기

과거를 알아야 미래를 볼 수 있는 감각이 성장하겠지요. 그래서 역사 · 문화에 관련한 책을 읽고 있습니다.

시험교정직 김은수 전문기술원

자격증은 물론, 요리까지 섭렵!

회사 생활을 열심히 하면서, 더 잘하기 위해서 업무와 관련 있는 자격증 공부를 했습니다. 그 결과, 기능장을 취득하였습니다. 이제는 요즘 대세인 '요리하는 남자'가 되려고 합니다. 가족 또는 주변 분들에게 맛있는 음식을 대접하는 그 날까지 열심히 달려보겠습니다. ^^

헬기항전SW팀 최혜진 선임연구원

비영어권 언어 독학!!

현재 진행하는 업무에 필요하지는 않지만 언젠가는 사용하기를 희망하면서 영어 외에 프랑스어, 일본어, 스페인어 같은 비영어권 언어를 독학하고 있어요.

고정익운영기술팀 권정혁 과장

꾸준한 책 구매로 자신을 가꾼다

KAI 전자도서관에서 제공하는 북코스모스를 통해 도서 구매를 하고 있습니다. 못해도 한 달에 1~2권의 책을 읽기 위해 노력하고 있습니다.

외주검사직 김정희 수석기술원

자격증 획득 위한 공부

제가 하는 자기 계발은 '약용식물자원활용지도사' 자격증 공부입니다. 약초동호회 소속인 만큼 이 분야에 관심이 많기도 하지만, 은퇴 후에도 즐길 수 있는 약초를 더욱더 잘 알기 위해 노력하고 있지요. 그리고 현업에서 부족하다고 생각하는 공부도 틈틈이 하고 있습니다.



기체생산기술2팀 안세종 부장

몸을 위해 등산을, 머리를 위해 영어를

자신을 갈고닦는 것 중 일 순위는 역시 건강이겠죠. 매주 주말 등산을 하고 있습니다. 등산으로 건강을 챙기면서 한 주 동안 쌓였던 스트레스를 해소하고 있습니다. 그리고 요즘은 영어가 기본이라죠? 수시로 영어 회화 공부를 하면서 실력을 쌓기 위해 노력하고 있습니다.

KAI 톡톡은 GWP 기업문화와 관련된 주제에 대해 직원들의 생각을 공유하는 코너입니다. 매달 웹진(kaiwebzine.com)을 통해 참여해주세요. 참여자 중 지면에 글이 소개된 분들에게는 아이스크림 기프티콘을 보내드립니다.

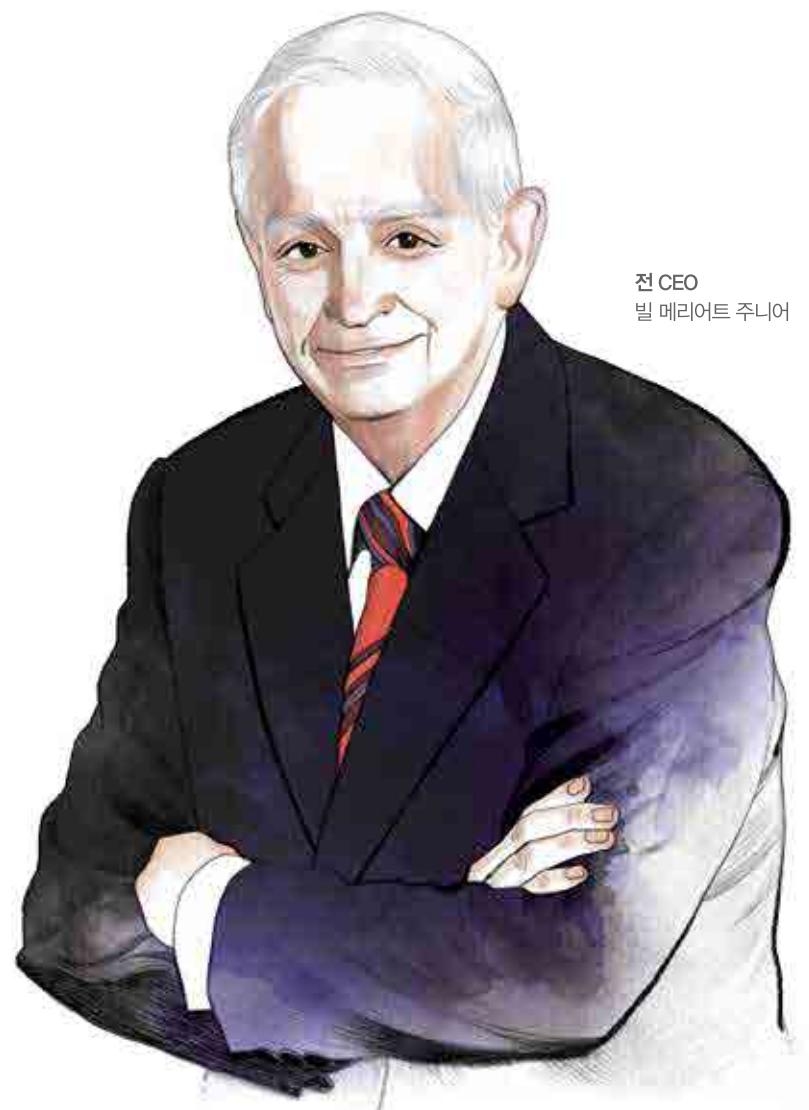
- 주제 : 우호적이며 개방적인 직장 분위기 Friendly
- 질문 : 내가 호의를 느끼는 사람은 어떤 사람인가요?

9월호

직원은 최고의 경쟁력이며 자산 메리어트 인터내셔널

호텔의 본질을 '사람 중심'이라고 생각하는 메리어트는 프랜차이즈 호텔의 경영주와 계약을 맺을 때 계약서에 직원 훈련 프로그램과 비용을 포함해 경기가 안 좋을 때도 프로그램을 줄이지 못하도록 한다. 메리어트의 총지배인 대부분은 직원 업무 역량 강화 프로그램인 MDT를 통해 내부 승진한 사람들이다.

글 채희숙 일러스트 레모



실적 좋은 지배인 기업 철학과 달라 해고

세계 일류 호텔 체인의 CEO가 한 지점의 총지배인이 부임 9개월 만에 눈부신 실적을 올렸다는 소식을 들었다. 그 비결이 궁금해 해당 호텔을 찾은 CEO는 '잠시 훈자서 산책하겠다'며 총지배인을 떼어놓은 뒤 직원들을 만나 이야기를 들어보았다. 잠깐 몇 마디를 나눴을 뿐이지만 직원들이 총지배인에게 겁을 먹고 있는 게 보였다. 작은 잘못에는 별이 주어지는 반면 고민에는 냉담한 총지배인 때문에 직원들은 우울해하고 회사 분위기는 살얼음판을 걷는 듯했다. CEO는 '사람이 최우선'이라는 기업 철학과 맞지 않는다는 이유로 총지배인을 해고했다.

한번은 그 CEO가 한껏 기대했던 새로운 프로젝트에 대한 진행 여부를 결정하기 위해 회의에 참석했다. 새 프로젝트가 얼마나 밀도 안 되는 생각인지 떠들고 있던 경영진은 CEO 앞에서 한목소리로 "아주 훌륭합니다"라고 대답했다. 갓 임원이 된 한 사람만이 입을 떼지 않기에 CEO는 "자네 생각은

어떤가?" 물었고, 그 임원은 새 프로젝트가 장차 재앙이 될 수밖에 없는 이유를 조목조목 설명했다. CEO는 "자네 말이 전적으로 옳군"이라며 감사 인사를 전했고, 프로젝트를 즉시 폐기했다.

'호텔업계의 살아 있는 전설'로 불리는 메리어트 인터내셔널(Marriott International, 이하 메리어트)의 오너이자 이사회 의장인 빌 메리어트 주니어(Bill Marriott Jr.)가 CEO이던 시절에 있었던 일들이다.

빌 메리어트가 메리어트를 세계 최고의 기업으로 키운 성공 비결은 '사람 중심' 철학이다. 좋은 사람을 고용하고, 그들을 발전시키고, 성공할 기회를 주기 위해 그는 직원들의 말을 경청하고, 소수의견을 제도와 결정에 반영하고, 개인 업무 역량 강화 프로그램을 운영했다. "사람을 중시하는 경영 원칙은 제 아버지가 사업을 시작할 때부터 우리의 기업문화가 되었습니다. 그동안 우리 회사에서 사람을 중시하지 않는 간부들은 성공하지 못 했어요."

전 CEO
빌 메리어트 주니어

경기가 안 좋아도 직원 교육 줄이지 않도록 계약

빌 메리어트 회장의 부모인 윌러드 메리어트와 앤리스 메리어트는 1927년 워싱턴에서 의사 9개를 놓고 맥주를 파는 간이식당을 차렸다. 메뉴에 멕시칸 음식을 추가하며 가게 이름을 '핫숍(Hot Shoppes)'이라고 바꾼 뒤 체인점으로 사세가 커졌고, 후버 비행장 근처 핫숍 고객들이 비행기 안에서 먹을 샌드위치와 커피를 사 간다는 사실에 착안해 1937년 '인플라이트 케이터링(In-Flight Catering)'이라는 기내식 공급업체를 설립했다.

1957년 메리어트 부부는 버지니아주 알링턴에 있는 365개 객실의 트윈 브리지스 호텔을 인수해 업종을 음식 서비스에서 숙박업으로 바꾸었다. 6년이 지나지 않아 메리어트의 수익과 이윤은 당시 거대 기업이었던 힐튼 호텔과 하워드 존슨을 능가했다. 1964년 회사를 물려받은 빌 메리어트는 새 호텔을 지어 투자자들에게 팔고 장기 경영 계약을 맺는 부동산 개발 기업으로 회사를 재정비했다.

그러나 1990년대 초 부동산 시장 폭락과 경기 침체로 호텔 거래가 멈추자 새로운 방식을 도입했다. 제삼자가 호텔을 짓고 소유하면 메리어트는 브랜드, 서비스, 운영을 제공하고 기본료와 호텔 이윤에 따른 인센티브를 받는 프랜차이즈 방식이었다. 이후 다양한 브랜드의 숙박업체를 여행객이 많이 모이는 일본, 독일, 영국, 프랑스 등지에 운영하며 국제 시장에 이름을 알리기 시작했다.

분야별 전문 기술을 배우는 전문과정으로 나눠 현장실습 위주 교육으로 진행한다. 직원들은 이 교육을 통해 원하는 경력과 니즈를 찾고, 현장 감각을 유지할 수 있다.

메리어트의 총지배인 대부분은 이런 내부 프로세스를 통해 승진한 사람들이다. 도어맨이나 야간 전화 응대원 같은 시간급 근로자로 출발해 호텔업계의 별로 꼽히는 총지배인 이상 직급에 오른 사람도 절반이나 된다. MDT를 통해 호텔에서 일하면서 성장하고, 훈련받은 그들에게 회사는 '앞으로도 지금처럼 잘해달라'고 부탁할 뿐이다. 2011년 경영 일선에서 물려받은 빌 메리어트의 뒤를 이은 안 소렌슨 CEO 역시 내부 승진자다. 자녀 중에는 적임자가 없다는 오너의 판단에 따른 것이다.

빨리 변화하려면 조직에 질서가 있어야 한다

2016년 9월 23일 메리어트는 스타우드 호텔&리조트를 인수, 힐튼 월드와이드 홀딩을 큰 차이로 따돌리며 전 세계 110여 국가에 31개 브랜드의 5,700개 호텔, 110만 객실을 가진 초대형 호텔 그룹으로 거듭났다. 라이프스타일, 럭셔리 브랜드와 선택적 서비스를 제공하는 호텔, 컨벤션과 리조트

분야까지 망라한 브랜드 포트폴리오를 구축하게 된 것이다.

1994년 호텔 사업에 뛰어든 스타우드 호텔 & 리조트는 개성 강한 브랜드로 저돌적인 경영을 펼쳐 세계에서 열 손가락 안에 드는 호텔 체인으로 성장해왔다.

90년 연륜의 인간 중심 메리어트와 23년 짧음의 개성 강한 스타우드가 어떤 시너지 효과를 이

루어낼지 관심이 집중되는 가운데 2년 전 빌 메리어트 의장이 한 인터뷰에서 한 말의 의미가 새삼 각별해진다. 연륜과 짧음의 조화를 상징하는 듯하기 때문이다.

"우리는 항상 변화하고 있으며, 최대한 빨리 변화하려고 노력해야 한다. 빨리 변화하려면 조직에 질서가 잡혀 있어야 한다. 변화의 희생양이 되지 말아야 할 질서 중 가장 중요한 것은 기업 문화다."

Marriott.

이런 변신 속에서도 호텔이라는 '업의 본질'은 잊지 않았다. 호텔은 고객을 만족시켜야 성공하는 사업이고, 고객을 만족시키려면 직원들을 먼저 만족시켜야 한다는 사람 중심 철학이 바로 그것이다. 호텔 경영주와 계약을 맺을 때 계약서에 직원 훈련 프로그램과 비용 관련 내용을 포함시켜 경기가 안 좋을 때도 프로그램을 줄이지 못하도록 할 정도였다.

메리어트의 업무 역량 강화 프로그램인 MDT (Management Development Training)는 재무회계, 마케팅 등과 기초 리더십을 배우는 일반과정, 객실관리와 투숙객 서비스 등





하루 1시간, 365일 자기 계발



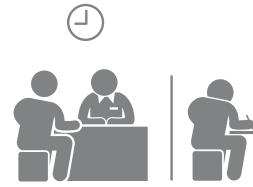
중요한 사항은 메모하기



지적당하면 바로바로 고치기



게으름과 타협하지 않기



배운 것은 실행에 옮기기



잠자기 전 내일을 계획하기

단순기부가 아닌 재활·자활을 중심으로 하는
KAI나눔봉사단의 두 번째 프로젝트!

발달 장애인의 자립을 돋는 '다솔제과 빵' 개소식

'사천 비행기 빵'을 지역 브랜드로 만들고 싶다



7월 19일 사천시 용현면에서 사천시장애인부모회의 '다솔제과 빵' 공장 개소식이 열렸다.

단순한 기부에서 벗어나 자활 기부 방식으로 '다솔제과 빵' 공장을 후원한 나눔봉사단이 함께한 개소식은 장애인 가족들의 일자리를 창출하고 새로운 희망을 만들어나가기 위한 첫 출발을 축하하는 모두의 마음을 따뜻하고 벽차게 한 감동의 현장이었다.

글 채의병 사진 정우철



자활의 꿈, 자립의 공간

무더운 여름의 핫살을 뚫고 사천시 용현면의 아름다운 바닷가 마을에 사람들이 모여들었다. '다솔제과 빵' 공장 개소식 행사를 위해 사천장애인 부모회 및 가족들, 사천장애인 복지관 외 관련 단체, 그리고 나눔봉사단 직원들이 함께한 자리였다.

리모델링을 통해 재건축한 빵 공장 앞에서 이루어진 행사에 참석한 사람들의 표정에는 기대와 희망, 설렘과 기쁨의 물결이 출렁였고, 사회를 맡은 사천시장애인부모회 정원영 사무국장은 내빈 소개로 행사를 시작했다. 나눔봉사단 구관혁 사무국장을 비롯해 사천 시의회, 사천다문화통합지원센터, 사천교육지원청, 사천시장애인부모회 후원회, 경상남도 장애인부모회 사군지부, 사천시 적십자협의회, 곤양적십자 등 많은 관계기관의 책임자가 환영의 박수를 받았다.

사천시장애인부모회 이채정 부회장의 경과보고도 있었다. 2011년부터 사천시장애인부모회에서 장애인직업재활사업의 일환으로 시작한 다솔은 그동안 사회적기업 등 발달장애인의 직업 재활을 위해 많은 시도를 했으나 지역사회와의 인식 개선과 환경적 조건 조성이 이루어지지 않아 자리를 잡지 못하고 있었던 것. 나눔봉사단과의 만남은 새로운 전환점을 맞는 계기가 되었다. "2016년 11월 나눔봉사단은 저희의 자활 의지를 높게 보아 주시고 지속적인 지원을 약속해주셨습니다. 이후 후원금을 전달해주시고 공장 위치 선정에 어려움을 겪고 있는 것을 보고 직접 자리를 마련하는 등 적극적인 지원을 보내주셨습니다. 현재 7명이 일하고 있고 발달장애인 종사자는 3명입니다. 사업 진행 상황에 따라 발달장애인이 더 많은 기회를 얻을 수 있도록 하겠습니다."

다솔제과 빵 공장은 지난 4월부터 리모델링 공사를 시작했다. 동시에 비행기 빵 몰드 개발과 레시피 개발에도着手했다. 나눔봉사단은 후원금을 지원하는 데 그치지 않고 퇴근

후 둘러 청소를 돋고 비행기 빵 몰드 개발, 레시피 개발과 공장 디자인 등의 전문적인 부분까지 세심하게 논의하고 지원해주었다.

사천을 대표하는 비행기 빵

행사는 후원금 전달식과 감사패 전달로 이어졌다. 나눔봉사단 구관혁 사무국장이 후원금을 전달했는데, 이 후원금이 있었기에 '다솔제과 빵' 공장 설립의 초석이 다져질 수 있었다. 사천시장애인부모회 최준기 회장은 빵 공장 설립에 도움을 준 데 고마운 마음을 표하기 위해 나눔봉사단을 비롯해 도움을 준 사람들에게 감사패를 수여했다. "장애인의 재활, 자립을 위한 활동에 아낌없는 지원과 정성을 다해주신 데 대한 감사의 마음을 이 패에 담아 드립니다." 사천시장애인부모회 공방에서 직접 정성을 다해 제작한 감사패가 전달되었다.

인사말과 축사에 이어 감사의 편지 낭독이 있었다. 진심이 담긴 말들은 축제의 자리를 더욱 따뜻하게 만들었고, 특히 울컥한 목소리로 감사의 편지를 읽은 장애인 부모의 마음은 고스란히 참석자들에게 전해져 모두의 가슴을 웅들하게 만들었다.

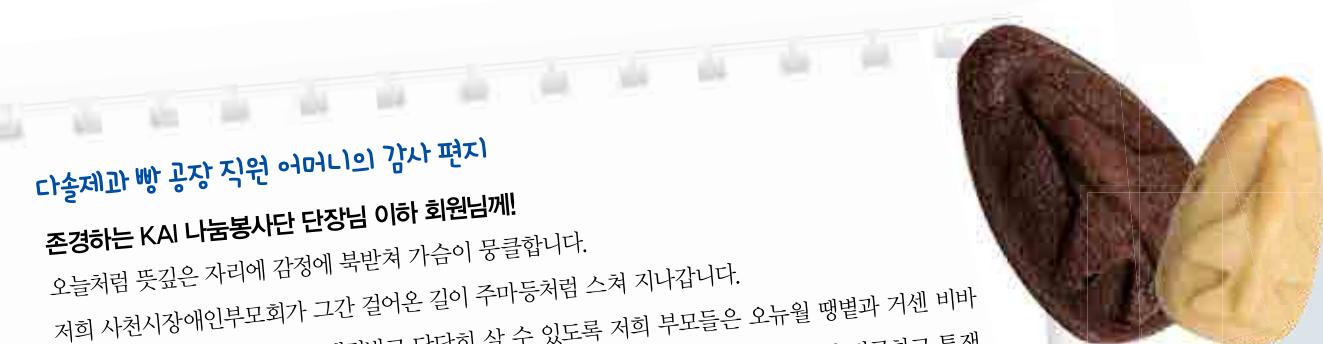
테이프 커팅과 다과회, 환담, 기념사진 촬영 등도 행사를

풍성하게 만들었다. 건물 안에는 조리실, 포장실, 사무실 등이 아늑하게 마련되어 있었고 골든이글 빵, 블랙이글 빵, 뜻난이 빵, 상투 빵, 바게트 등이 선보였다. 사람들이 가장 관심을 보인 것은 무엇보다도 골든이글 빵과 블랙이글 빵이다.

나눔봉사단 이희권 부장은 '사천의 명품 빵'을 만들자는 공감대가 형성되어 있다고 말한다. "다솔제과 빵 공장에서는 사천에서 나는 찹쌀, 감 등의 재료를 이용해 비행기 모양의 빵을 만들어 사천을 대표하는 지역 명물로 만들고자 합니다. 앞으로 카페, 휴게소 등 다양한

매장에 납품함으로써 많은 사람에게 사랑받을 수 있도록 나눔봉사단은 이후에도 홍보를 비롯한 다양한 지원을 아끼지 않겠습니다. 사회적 약자들이 소외되지 않고 경제적으로 자립할 수 있도록 후원해나갈 것입니다. 다솔제과 빵 공장이 장애인 자립의 공간으로 우뚝 서기를 바랍니다."

사천을 대표하는 '비행기 빵'을 만들겠다는 꿈, 경제적으로 자립하겠다는 꿈, 더불어 살아가겠다는 꿈. 사천의 작은 바닷가 마을에서 영화처럼 아름다운 이야기가 시작되고 있다. '다솔제과 빵' 공장, 그곳에서 함께 있는 것만으로도 마음이 든든해지는 사람들이 모여, 간절히 꿈꾸는 것들을 실현해 나갈 것이다.



다솔제과 빵 공장 직원 어머니의 감사 편지

존경하는 KAI 나눔봉사단 단장님 이하 회원님께!!

오늘처럼 뜻깊은 자리에 감정에 복받쳐 가슴이 뭉클합니다.

저희 사천장애인부모회가 그간 걸어온 길이 주마등처럼 스쳐 지나갑니다. 이 세상 우리 아이들이 사람 대접받고 당당히 살 수 있도록 저희 부모들은 오뉴월 땅별과 거센 바바 람에도, 뜨거운 아스팔트에 무릎이 깎이는데도 멈출 수 없었으며. 머리카락을 자르며 절규하고 투쟁 할 수밖에 없었습니다. 이 땅에 장애 아이를 둔 부모들이 흘린 눈물이 이곳 선진리 앞 바닷물만큼이나 많으면 짜디짤 것입니다.

아이가 어리면 어린 대로 걱정, 학생일 때는 세상 편견에 상처받지 않을까 걱정이었습니다. 남들에게는 흔하지 흔한 일상이 우리 아이들에게는 어렵고 대견하고 특별한 일이 됩니다. 이제 성인이 되어 보통의 사람들과 같이 집에서 아침밥을 먹고 출근하고 퇴근하고 또 저녁에는 가족과 함께 시간을 보내고 자고 그렇게 살아갔으면 정말로 좋겠습니다. 스스로 직업을 가져 돈을 벌고 내가 번 돈으로 신형 휴대폰도 바꾸고 옷도 사 입고 화장품도 사고 먹고 싶은 음식도 사 먹고. 아! 생각만 해도 행복한 일인 것 같습니다. 일하고 싶은 마음은 간절하지만, 어디에서 누가 우리 아이들을 써 주겠어요. 오라는 인 것 같습니다.

네 없고 막상 오라고 한들 경쟁력에서 밀려 다시 돌아올 수밖에 없는 현실입니다. 오로지 부모로서 이 모든 것을 책임져야 한다는 생각으로 살아왔는데 이런 부모의 마음을 헤아리고 이해하며 내민 손을 기꺼이 잡아주신 KAI 나눔봉사단 여러분! 정말로 감사합니다.

나눔봉사단의 후원으로 '다솔제과 빵'을 설립해 이제 우리 아이가 어엿한 직장을 가지게 되었습니다. 누구와 비교당하지 않고 존중받으며 무엇보다 행복해하는 제 아들의 모습을 볼 때 저 또한 더할 나위 없이 기쁘고 행복합니다. KAI 나눔봉사단이야말로 이 지역사회의 노인, 아동, 전통문화, 교육, 스포츠 등 여러분에 걸쳐 소외 계층이 없도록 진정한 나눔을 실천하는 기업이며 이 지역에 살고 있다

는 것에 큰 자부심을 느끼게 됩니다. 부모의 마음만으로는 부족한 것을 채워주고 보듬어 주신 KAI 나눔봉사단 여러분께 다시 한번 고맙고 감사합니다. 지금은 몇 안 되는 친구들이 여기에서 직장인으로 일하고 있지만 지속해서 이러한 기업이 늘어나 이 지역에 사는 장애인과 그 가족 모두가 평범하게 사는 사천을 꿈꿔봅니다.

끝으로 물심양면 모든 과정을 격려하고 지지해주신 실무자님! 당연한 일이라 여기고 우리 아이들을 위해 늘 온몸으로 일하시는 회장님! 정말 수고 많으셨습니다. 저희 부모들 또한 '다솔제과 빵'이 나날이 성장해갈 수 있게 힘을 보태겠습니다. 너무나 감사합니다.

다솔제과 빵 공장 직원 조재훈 엄마 박원희 올림



Mini interview



사천시장애인부모회
최준기 회장

KAI 나눔봉사단에서 오래전부터 지원해주셨는데 작년부터 단순한 지원이 아니라 5년, 10년, 50년 후를 내다보고 심을 심는 이야기가 진행되어 빵 공장 개소식이 이루어질 수 있었습니다. 단순히 후원금을 전달해주고 끝나는 게 아니라 지속해서 관심을 두고 피드백을 만들어가며 함께한다는 것이 중요한데 KAI나눔봉사단과는 개소식을 앞두고 모든 과정에서 손을 맞잡았습니다. 많은 도움을 받은 만큼 성공적으로 안착시켜 서울에서도, 미국에서도 다솔제과의 빵을 찾을 수 있도록 하고 싶습니다. 이제 시작이지만 앞으로 표준사업으로 규모를 키우고 지역사회 내 매장도 활성화해 다양한 판로를 만들어나가고자 합니다.

우리 아이들이 일하는 모습을 보면 뿌듯하고 행복합니다. 빵 공장을 통해 지역 내 장애인에 관한 관심이 커지고, 서로에 대한 배려와 존중이 이루어지는 지역 문화가 만들어질 것 같다는 기대도 합니다. 긍정적인 에너지가 주변에 퍼지고 동참하는 분위기도 자연스레 형성되었으면 합니다. 빵 공장이 잘 되어서 장애인들의 일자리와 주거 문제를 해결하고, 장학재단도 키워나가 더불어 살아갈 수 있는 공동체를 만들고 싶습니다.



다솔제과 빵 공장
④ 사천시 용현면 선진공원길 494
⑤ 055-855-4022

헬기비행제어팀 이승덕 선임연구원 가족의
스카이라인 루지 체험

스릴 만점 루지로 짜릿하고 시원한 여름 즐겨요

여름은 화끈하게 더워야 제맛이라지만, 가만히
있어도 뜨끈한 땀줄기가 온몸을 적시는
후덥지근한 날씨는 견디기 힘든 고충이 아닐 수
없다. 계속되는 무더위에 지친 임신 6개월의
아내와 갓 두 돌이 지난 딸을 위해 아빠는
무더위를 한 방에 날려줄 '스릴 만점 액티비티'를
계획했다. 우리나라에서 단 한 곳에서만 경험할 수
있다는 스카이라인 루지 체험을 위해 통영으로
떠난 이승덕 선임연구원 가족의 여름 나들이를
동행했다.

글 이용규 사진 정우철



다정다감 패밀리가 통영에 떴다

코발트 빛 청정 바다, 그 속에 숨 쉬는 문화 예술의 향기. 여기에 다양한 볼거리, 먹을거리가 풍성한 통영은 여름철 최고의 휴가지다. 시인 정자용조차 "통영과 한산도의 자연 미를 문필로 묘사할 능력이 없다"며 펜을 내던졌다. 일화가 전해지듯 통영은 천혜의 자연 풍광을 자랑하지만, 사실 어린아이 눈높이에서는 경치 감상보다는 뭔가 직접 체험 해보는 재미있는 놀이가 제격일 터다. 활동적이고 에너지가 넘치는 딸 선우가 좋아할 만한 놀이 기구를 고민하다 좋은 경험이 될 것 같아 들뜬 마음으로 스카이라인 루지 체험장을 찾았다는 이승덕 선임연구원. 막상 와서 보니 생각했던 것보다 코스가 높고 길어 선우가 무서워하지는 않을까 걱정이 앞선다.

"스카이라인 루지가 재미있다는 소문을 듣고 가족과 꼭 한번 와봐야지 생각했는데 회사 덕분에 좋은 기회가 생긴 것 같습니다. 아내와 선우도 좋아하니 저 또한 기쁩니다. 아무 쪼록 재미있게 즐기다 가겠습니다."

시종일관 미소 띤 얼굴로 스카이라인 루지를 즐기는 사람들을 지켜보던 이승덕 선임연구원 가족. 체험한다는 기쁨도 잠시, 임신부는 이용할 수 없다는 방침에 아쉬운 마음이 드는 것은 어쩔 수 없는데, 그런 남편의 등을 톡톡 치며 부인 최여정 씨가 힘을 실어준다. "여기서 지켜보고 있을 테니 부녀끼리 오붓하게 즐기다 오세요. 다음에 태어날 아이와 와서 실컷 타면 돼"라고. 한 살 차 부부. 때론 친구처럼 서로의 든든한 지원군이 되어주는 두 사람이기에 미안해하는 남편의 마음을 헤아려 아내는 더 환한 미소로 격려한다. 무뚝뚝한 안동 남자와 텔털한 성격의 진주 여자가 만나 어느 도시가 더 우위인가 논쟁 하다 정이 들었다는 이승덕, 최여정 부부. 서로를 생각하고 배려하는 다정다감한 모습을 보니 부부란 하늘이 정해준 인연이 맞구나 싶다.

이과 남자와 문과 여자가 만나 부부가 되다

이제 본격적으로 스카이라인 루지에 도전할 시간. 스카이라인 루지는 싱가포르, 뉴질랜

드, 캐나다 등 전 세계 6곳에서만 즐길 수 있는 특별한 어드벤처로, 탑승자가 스스로 제어하며 1.5km 구간의 S자 트랙을 내려올 수 있도록 고안한 중력 놀이 기구다. 특수 제조한 카트를 타고 구불구불한 코스와 커브, 터널 등 다양한 트랩을 돌면서 속도감을 만끽할 수 있는데, 혼자서 즐겨도 좋지만 아이들도 신장 85cm만 넘으면 보호자와 동반 이용 가능하다.

"선우야, 아빠가 곁에 있으니 걱정하지 않아도 돼. 잘할 수 있지, 우리 선우?"

매일 저녁 딸 선우와 남강을 산책하며 이런저런 이야기 나누는 게 제일 큰 즐거움이라는 이승덕 선임연구원. 워낙 잘 뛰어다니는 활발한 선우지만 엄마와 떨어져 있어야 하

Enjoy the summer



종하기가 어려운 까닭에 컴퓨터의 도움을 받아 쉽게 조종이 이루어지도록 하는 비행제어 시스템이 필요하다. 이와 관련된 시스템 개발 업무를 담당하는 것이 그의 역할이다. “보통 가족끼리 여행도 자주 가고 사진도 많이 찍고하는데. 제가 원체 그런 걸 잘 못 하는 편입니다. 그래서 아내와 선우에게 미안한 마음이었는데 회사에서 이런 기회를 준다 고 해서 얼른 신청했죠.”

가족 여행에도 ‘프로그램’이 필요한데 자신이 그 방면으로는 많이 부족해서 이번이 절호의 기회라 생각했다는 이승덕 선임연구원. 딸과 함께 노는 일에도 계획을 세워 프로그램을 짜야 하는 줄 알고 있으니 천생 이과 남자다 싶다.

“소개팅으로 남편을 만났는데 처음에는 안동이 좋다, 진주가 더 낫다는 주제로 설전을 벌이다 결국 제가 졌어요. 이과 남자 아니랄까 봐 굉장히 논리 정연하게 자신의 주장을 내세우는 풍에 제가 넘어간 거죠. 하하.”

미술사를 전공한 최여정 씨는 첫눈에 알아봤단다. ‘이 사람이다’라고. 이승덕 선임연구원 또한 아내가 문과 여자라서 대화 상대로 잘 통했고 무엇보다 자신의 말을 진지하게 들어주는 모습이 좋았다고 하니 이미 처음부터 부부의 연을 예감했는지도 모를 일이다. 인연은 서로를 먼저 알아보는 것일 테니까.

니 혹시라도 울거나 하면 큰일인데, 다행히 씩씩한 선우는 아빠와 둘이서 해내는 도전이 흥미로운지 트랙을 한 바퀴 돌고 돌아와서도 의연한 표정을 짓는다.

“처음 탈 때는 선우가 울어 있어서 울면 어쩌나 싶었는데 긴장이 풀리는지 점차 즐기는 것 같기는 해요.”

재미있는지 어떤지 표정 변화가 없는 선우를 보며 이승덕 선임연구원은 ‘잘 즐겼으면 좋겠는데 아이 마음을 잘 모르겠다’며 속내를 내비친다. 아빠는 늘 어린 딸이 조심스럽고 걱정된다. 미azon일 때는 몰랐던 다양한 감정을 자식을 통해 깨달아가는 것. 다 그렇게 아빠가 되어가는 거다.

입사 10년 차인 이승덕 선임연구원은 헬기비행제어팀 일원이다. 일반적으로 헬리콥터는 그 자체로 조

새로운 가족의 탄생을 기다리는 마음으로

모든 일이 그러하듯 시작이 두려운 것뿐, 여러 번 경험하고 나면 익숙해져 즐기게 되는 법이다. 고사리 같은 손으로 루지 카트의 핸들을 꽉 쥐고 있는 선우, 그리고 그런 선우를 위해 아빠는 뒤에서 든든한 버팀목이 되어준다.

스카이라인 루지를 타려면 리프트를 이용해야 하는데, 상부 탑승장까지 110m 정도를 올라가다 보면 정면으로는 미륵산이, 뒤편으로는 통영 시내와 바다. 주변 산들이 한데 어우러져 아름다운 장관을 자아낸다.

“통영은 우리 가족과 남다른 인연이 있는 장소입니다. 아내가 선우를 가진 지 6개월 되던 때 처음 이곳을 왔었고, 우리 둘째인 ‘쿄쿄’를 가진 지 6개월째 다시 통영에 왔으니 신



기한 인연이죠.”

올 11월에 태어날 둘째 딸의 태명이 교교라는데, 건강하게 출산하고 선우에게도 오늘이 행복한 추억으로 기억되었으면 하는 것이 엄마, 아빠의 소망.

“남편은 같이 살수록 참 좋은 사람이나 하는 것을 깨닫게 해줘요, 책임감 강하고 바르고 정의로운 사람이라 가까이에서 참 많은 것을 배웁니다.”

최여정 씨가 생각하는 이승덕 선임연구원은 ‘참 좋은 사람’이란다. 가족을 떠나 개인을 평가함에 이보다 더한 칭찬이 있을까. 아내에게 좋은 남편, 선우에게 자상한 아빠가 되겠다는 마음은 크지만, 표현이 서툴러 마음이 제대로 전해질까 걱정했을 남편을 누구보다 잘 이해하는 최여정 씨. 그녀가 남편에게 바라는 것은 단 하나. 지금보다 살을 조금만 더 찌우는 거란다. 마른 체질이라 살이 쉬 불지 않는데 결혼하고 제법 몸이 불었다며, 그래도 아내 부탁이라니까 노력은 해보겠다는 남편. 참 조용하고 순한 부부다.

“하반기에는 지금보다 더 많이 바빠질 예정인데 그전에 멋진 추억을 만들 수 있어서 다행이라는 생각을 했습니다. 이제 곧 둘째도 태어나면 당분간 가족 여행도 못 할 텐데 아내와 선우에게, 그리고 저에게도 쉬어갈 수 있는 시간이 되었습니다. 오늘 좋은 기회를 선물해주신 회사에 감사드립니다. 조만간 태어날 교교도 건강한 모습으로 만났으면 좋겠습니다.”

오늘 있었던 스카이라인 루지 체험을 아내와 함께하지는 못했지만, 아름다운 통영 바다를 바라보며 아쉬움을 달래겠다는 이승덕 선임연구원 가족. 곧 있으면 태어날 둘째 딸의 순산을 기원하며 늘 지금처럼 행복한 가족의 모습이길 바란다.



스카이라인 루지
통영 스카이라인 루지는 뉴질랜드와 싱가포르에 이어 전 세계에서 5번째로 지난 2월 10일 개장했으며, 루지를 타고 내려오며 특별한 경험을 즐길 수 있는 곳이다. 하루 이용객이 4,000명에 육박할 정도로 인기가 많아 티켓을 사기 위해 줄을 서고 다시 리프트를 타려고 기다리는 사람들로 장사진을 이룬다. 탑승장에서 브레이크 작동법 등 초보자를 위한 간단한 교육을 받은 후 바로 이용 가능하며 코스 길이는 1.5km, 탑승 시간은 5~8분이 소요된다. 탑승 완료 후 구매한 티켓에 따라 스카이라이드를 타고 출발점으로 이동해 새롭게 루지를 즐기면 된다. 운전 방식이 쉽고 간단해 110cm가 넘는 아이는 혼자서 탑승 가능하다. 이용 시간은 10~17시.

① 경남 통영시 발개로 178
② 070-4731-8473

③ 개인권 루지 & 스카이라이드
1회 이용권 11,000원, 3회 18,000원, 5회 25,000원
7회 32,000원(어린이 동반 1회 이용권 2,000원 추가 부과)
가족권 루지 & 스카이라이드 4회 30,000원,
8회 47,000원, 12회 64,000원
(어린이 동반 1회 이용권 2,000원 추가 부과)



본초연구회

약초만 캐나요 건강도 나눔도 쟁겨요

산청 동의보감촌이 아이들의 재잘거리는 목소리로 가득 메워졌다. 나눔봉사단이 사천아동복지센터 아이들과 함께 풀뿌리 봉사활동으로 약초 탐방에 나선 것. 오전에는 약초를 알아보고, 오후에는 KAI 항공박물관 투어를 진행한 이번 봉사 모임에 새로운 사람들이 보였다. 자신들이 그동안 쌓아온 약초의 지식을 봉사활동에 보태기 위해 참석한 그들은 본초연구회 회원들. 그들은 나눔을 행동으로 옮기는 훈훈한 KAI 사우들이다.

글 이효정 사진 정우철

모르면 잡초, 알면 약초

“아무도 찾지 않는 바람 부는 언덕에 이름 모를 잡초야. 한 송이 꽃이라면 향기라도 있을 텐데. 이것저것 아무것도 없는 잡초라네...” 나훈아 <잡초>의 노랫말. 이 노래에 반하게 이 것저것 아무것도 가진 게 없는 잡초는 세상에 없다고 믿는 이들이 있었으나, 바로 본초연구회 회원들이다.

“내가 모르면 잡초나 독초지만, 그 성분과 효능 쓰임을 알게 된다면 약초로 변합니다.”

본초동호회 회장인 외주검사직 김정희 수석기술원의 말이다. 주변에 널려 있는 잡초가 약초로 변하는 순간의 희열은 아는 사람만 알 터. 본초연구회 회원들은 세상의 풀들을 일반 사람과 다르게 바라보고 있다.

2008년 11명이 모여 만든 본초동호회는 별다른 홍보를 하지 않았음에도 알음알음 찾아오는 사람들 덕분에 어느새 정회원 68명, 비회원 300여 명으로 규모가 커졌다. 약초는 어떤 매력이 있어 이렇게 사람들이 모이는 걸까. 최종조립생산팀6직 심용우 수석기술원은 사계절을 의미 있게 보낼 수 있는 점을 꼽는다. “봄에는 산에 피는 식물을 보려, 여름에는 산삼을, 가을에는 열매를, 겨울에는 하수오를 보러 다닙니다. 계절마다 피는 약초가 달라 산에 오르면 언제든지 다양한 종류의 약초를 만날 수 있죠. 사계절이 부족할 정도입니다.” 상생품질팀 이정훈 전문기술원은 공부의 즐거움을 꼽았다. “약초에 관심을 가지면서 약초를 넘어 이제는 뜸과 침, 우리 몸에 이로운 것들에 호기심이 생겼습니다. 회원들도 다른 분야에 관심을 지녀 서로 정보를 교환하다 보니 배움의 영역이 커지고 있습니다.”

들과 산에 자생적으로 자라는 약초를 내 것으로 만들어가는 성취감이 약초의 매력이라 는 김정희 회장. 약초를 캐기 위해 없던 길도 만들어서 다닌 덕인지 회원들도 진취적이

라고. “새로운 것을 찾는 즐거움을 아는 사람들이 모여서일까요. 회원들이 솔선수범하는 모습을 많이 보게 됩니다. 다른 사람에게 하나라도 더 전달하려고 노력하지요. 그래서 사이가 더욱 돈독해지는 동호회가 바로 우리 동호회라 생각합니다.”

심놨다!! 나도 좋고 너도 좋네

약초를 다루는 동호회이니 이를 통해 몸의 효력을 본 사람이 있을까? 이정훈 전문은 그 대상이 바로 그 자신이라고 했다. “금전초라는 약초가 있습니다. 결석을 녹이는 작용을 하는 약초인데 몇 해 전부터 달여 먹고 있어요. 요로결석에 효과가 있는 듯해 주변 지인들에게도 추천해주고 있어요.” 약초를 먹어서 몸이 좋아지기도 하지만 약초를 찾아 산을 누비면 자연스럽게 건강해진다는 말도 덧붙였다.

전국의 산에 오르다 보면 독특한 경험도 한다고. 그중 모든 회원의 기억에 가장 오래도록 남은 일은 산삼 캄 일을 꼽았다. 약 6년 전 김정희 회장과 심용우 수석이 필두로 떠난 산행에서 일어난 일이다.

산삼을 찾기 위해 호기롭게 덕유산을 향한 회원들은 이곳저곳 누볐지만 좀처럼 보이지 않았다. 그런데 갑자기 터져 나온 소리. “산삼이다.” 심용우 수석은 “회장의 목소리를 들었어요. 외친 자리를 쳐다보니 그곳은 우리가 몇 번이나 지나간 자리였습니다. 저도 그곳을 지나갔던 기억이 나더군요. 몇 번을 보아도 신기했어요. 정말 우연히 일어난 일이었지요”라고 당시를 즐겁게 회상했다. 귀한 산삼은 산행 온 회원들과 나눠 먹었다고 했다.

귀한 산삼을 아낌없이 나눠 먹었다는 말에 본초동호회 회원의 인심을 살짝 엿볼 수 있었다. 자신이 배운 것을 주변인에게 알려주는 일에 주저하지 않고 스스럼없이 공유하는 그들이 이번 나눔봉사단의 재능기부에 선뜻 나선 것도 같은 맥락일 터. 김정희 회장 손에 들려 있던 종이 위에 빼곡히 적힌 퀴즈 내용에서도 아이들에게 조금이라도 더 알려주고 싶어 하는 그들의 마음이 엿보였다. 산행의 즐거움, 배우는 즐거움, 나눔의 즐거움을 아는 그들은 참 멋진 사람들이다.



본초연구회 회원이 사우에게 추천하는 한방

매실

몸을 따뜻하게 보해준다.
차멀미하는 아이들이 먹으면
증세가 가라앉고, 물에 넣어 마시면
배탈도 줄어든다.

사군자탕

인삼, 백출, 백복령, 자감초가
들어 있다. 남자의 기력을 보한다.

사불탕

당귀, 천궁, 작약, 지황이 섞여 있다.
여자의 혈액 순환을 개선한다.

십전대보탕

인삼, 백출, 백복령, 감초, 숙지황, 당귀,
백작약, 천궁, 황기, 육계, 생강, 대조가
들어가서 남녀 누구나 먹을 수 있다.



본초연구회

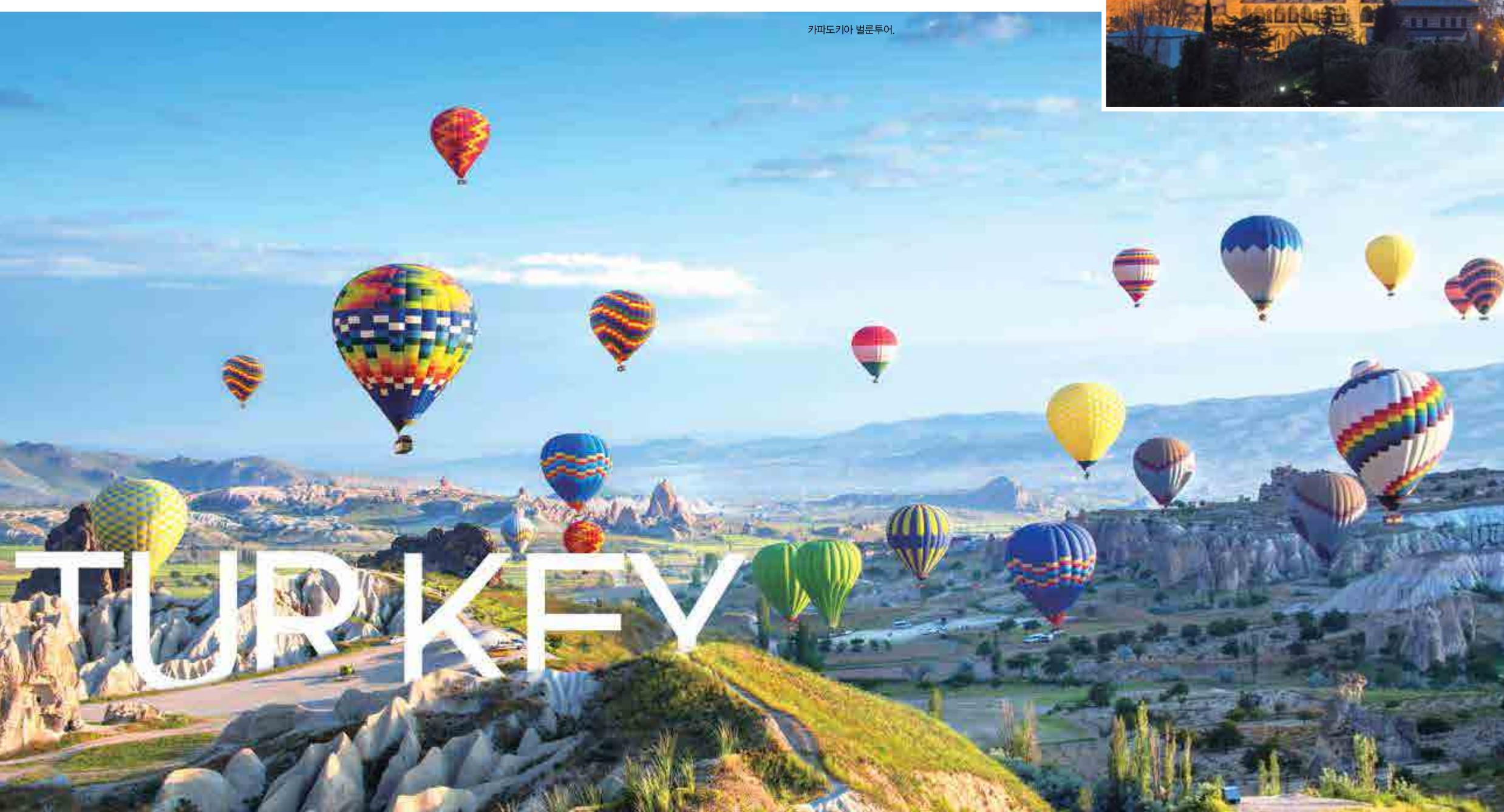
설립 연도 : 2008년
인원 : 68명(정회원)
모임 : 산행과 지상 모임 격월로 1회 정기 모임
활동 내용 : 산행하면서 약초 캐기, 침·뜸 등

회전익사업관리3팀 박효원 사원 +
해외협력팀 정세미 사원이 추천하는 터키

신비로운 나라 매혹적인 나라, 터키

저희는 2014년도 11기 입사 동기입니다. 신입 사원으로서 회사 생활에 차츰 적응해나가던 시절인 10월 초, 연휴를 이용해 터키로 여행을 떠났습니다. 명소에 다 가보고 싶어 국내선을 두 번이나 타고 10시간 동안 야간버스를 타는 일정을 소화했습니다. 지금 생각하면 무척 고된 하루하루였지만 그만큼 잊을 수 없는 여행이었기에 오랜만에 추억을 꺼내보았습니다.

글 회전익사업관리3팀 박효원 사원, 해외협력팀 정세미 사원



카파도키아 벌룬투어.



이스탄불 블루 모스크.

#아야소피아 #블루모스크 #동서양융합 #새벽 산책 #기도소리_아잔
세미 새벽 6시. 서늘한 공기 속 인적이 없는 광장을 가득 메우던 이스탄불의 아잔^① 소리를 너와 들은 기억이 3년이 지난 지금도 선명히 남아 있어. 도시의 많은 사람이 일상생활 중에 한꺼번에 종교의식을 하면서 살아가는 게 무척이나 신기했지. 인구의 98%가 무슬림이라는 통계 수치가 몸에 확 와 달기도 했어.

효원 신기하다는 표현에 매우 공감! 이스탄불에서 새겨진 터키의 이미지를 잊을 수가 없어. 말로 설명하기 어려운 오묘한 느낌. 서양도 아니고 동양도 아닌 여러 가지가 뒤엉켜 공존하는 듯한 곳이었잖아. 갈라타 다리 근처의 풍경은 마치 부산 자갈치 시장 같은데 뒤를 돌아보면 비잔티움 양식으로 지은 웅장한 아야소피아 대성당과 이슬람 사원인 블루 모스크가 있어서 다른 나라에 와 있다는 느낌을 강하게 받았던 여행지였어.

#산위의수도원 #카파도키아_그린투어 #종교전쟁 #이슬람 #기독교
세미 지금은 이슬람의 색채가 짙은 나라지만 과거 터키는 기독교와 이슬람 문명이 최초로 충돌한 지역 중 하나이기도 했다. 우리가 카파도키아에서 그린투어^②를 했을 때 들렸던 셀리메 수도원^③과 면적이 40만 m²가 넘는 지하도시 데린ку유의 기독교 유적을 보면서 난 '왜 이렇게 고생하면서 종교에 대한 신념을 지키려 했을까'란 생각을 했어. 그냥 걸어 올라가기에도 아슬아슬한 바위산 틈과 좁은 지하 통로 사이에 숙소, 예배당 등의 시설까지 갖춘 거대한 종교 현장에 서니 그 믿음의 크기를 가늠해볼 수 있었던 거 같아.

효원 역사의 주요한 죽인 종교 대립의 현장인 셀리메 수도원과 지하수도원 일정은 뜻깊은 시간이었어. 난 사실 IS를 비롯한 이슬람 테러단체에 대한 편견 때문에 여행 중 종종 겁이 났었어. 하지만 블루 모스크에서 신도들이 예배하는 모습을 보고 생각이 조금 달라졌어. 예배하는 모습을 보기 위해 들른 방문자도 반드시 두건을 착용해야 하고 손을 깨끗이 씻고 입장을 해야 하는 엄격한 규제와 경건하고 엄숙한 예배

분위기에서 종교 본연의 신성함을 느꼈거든. 국가 권력에 종교의 권위가 얼마나 영향을 주느냐에 따라 종교의 모습이 달라지지만 종교의 교리를 믿고 따르는 개인의 모습은 순수하고 신성하다는 생각이 들었어.

#카파도키아 #벌룬투어 #파묵칼레 #석회층 #하만

세미 열기구 관광은 우리가 선택한 터키 체험 중 최고의 선택이었어! 카파도키아 바위 계곡의 장관을 하늘에서 한눈에 조망하는 일도 멋졌지만 동 이 틀 무렵 하늘 가득히 떠오른 형형색색의 수많은 열기구도 장관이었지. 솔직히 안전사절 하나 없이 커다란 바구니에 있자니 여기서 떨어지면 한 순간에 이 세상 하직하겠다는 생각이 들어서 무섭기도 했어. 열기구 풍선을 부풀릴 때 불꽃이 솟아오르는 걸 보고 저거 자칫하다가 불나는 거 아닌가 싶어 조마조마하기도 하고. 우리 여행 앞뒤로 사고들이 있었다는 걸 들으니 안전한 관광업체를 고르는 것도 중요한 듯했어.

효원 열기구 투어 정말 최고였지. 이야기하다 보니 아무 사고 없이 안전하게 열기구 관광을 마친 것에 대해 새삼 감사한 마음이 드네.

세미 열기구 투어한 날 카파도키아를 둘러볼 수 있는 그린투어 현지 가이드인 하산 씨의 추천대로 하만¹⁾을 들른 것도 신의 한 수였어. 쌓였던 피로를 풀기에 아주 적격이었지!

효원 파묵칼레도 최고였지 않아? 카파도키아에서 야간버스를 타고 가서 미니버스인 둘무쉬로 환승해 꽤 힘겹게 도착했잖아. 이동 시간만 11시간 정도 걸렸던 것 같네. 물론 난 카파도키아에서의 하만과 터키 맥주 애페스 덕분에 단 한 순간도 깨지 않았지만. 그 조용한 시골 마을에서 파묵칼레의 전경을 마주하니 천국에 와 있는 기분이었어. 난생처음 보는 아름다운 광경에 둘 다 말을 못 잊고 “우와~”만 반복했던 기억이 나. 날씨는 또 얼마나 좋았다고. 파묵칼레는 목화(파묵)의 성(칼레)이라는 뜻인데, 겹겹이

쌓인 새하얀 석회층과 층층이 에메랄드색으로 담겨 있던 온천수를 정말 잘 표현한 이름인 것 같아. 석회층에 걸터앉아 따뜻한 물에 발을 담그고 즐긴 사색, 여행객의 행복한 모습, 낭만적인 풍경을 한껏 즐기는 커플들의 사랑스러운 모습… 모두 파묵칼레가 준 선물이었어. 난 이 아름다운 자연을 조용하게 지키는 마을 주민에게 진심으로 감사 인사를 전하고 싶어.

세미 맞아 맞아. 파묵칼레는 그 긴 이동 거리에도 들르길 정말 잘한 곳이었어. 눈이 부실 정도로 하얀 석회층 언덕 너머에 있는 히에라폴리스⁵⁾의 문화 유적도 멋졌잖아. 원형극장의 정상에 올라 로마 정치인이 된 듯 으쓱 하며 걸어도 보고. 〈라이온킹〉의 주인공 사자 심바가 아프리카 초원을 내려다보는 기분이 아마 그랬을 거야! 관광을 마치고 내려가는 길에 석회층을 발갛게 물들이는 노을빛에 둘 다 취해 한동안 말을 잊고 벤치에 앉아 유유자적했던 시간이 그리워.

#케밥은_필수 #고등어케밥 #향아리케밥 #피데 #카흐발트

효원 터키의 음식은 거의 다 입맛에 잘 맞았지? 난 특히 카파도키아에서 모든 투어를 마치고 OLD CAPPADOCIA라는 식당에서 먹은 향아리케밥이 기억에 남아. 향아리에 불을 붙여오는 퍼포먼스 덕에 눈도 즐거웠고, 향아리 안에 있는 부드러운 고기에 애페스 맥주를 곁들여서 한 입 먹었을 땐 말 그대로 녹아내리는 맛이었어!

세미 정말 케밥이 우리의 여행 주식이었다 해도 과언이 아닌 듯! 이스탄불 관광 중에 갈리타 다리에서 유명하다는 고등어 케밥은 안에 별로 듣 것 없는데도 맛이 그릴싸했었어. 국내 도입이 시급하다고 생각해.

효원 고등어를 뺨에 넣어 먹는 것 자체가 신선했는데 맛도 좋았지. 또 터키는 밀이 유명한 지역이라 그런지 빵 자체가 아주 맛있었잖아. 길거리에서 파는 참깨가 콕콕 박힌 1리라(약 400원)짜리 에코백 빵도 정말 고소하

고 담백하고 맛있었어. 캐밥만큼 자주 먹었던 피데 요리도 기억나? 터키의 피자라고 할 수 있는 고기와 채소가 토핑된 크이말르 피데! 기본적으로 빵 자체가 아주 맛있어서 어떻게 요리해도 다 맛있던 것 같아. 하, 이야기 하다 보니까 또 먹고 싶어.

세미 난 가장 푸짐히 먹었던 터키식 아침 식사 카흐발트가 참 좋았어. 어김없이 등장하는 에크맥 빵에 오이, 올리브, 신선한 각종 채소와 진한 치즈들을 곁들여 먹다 마지막엔 담백한 요거트를 먹었지!

효원 음. 내 기억에 언니는 터키 아이스크림을 제일 맛있게 먹은 것 같은데.

#그랜드바자르 #나자르본주 #쇼핑은 흥정

#언덕을_내려갈수록_싸지는_가격

세미 터키 하면 유명한 기념품 중 하나인 악마의 눈, 나자르 본주는 관광지 곳곳에서 본 듯해. 주위의 재난으로부터 자신을 지켜준다는 의미가 있어서 가게 앞이나 나무에 달려 있기도 하고, 기념품 가게에서 목걸이나 팔찌로도 볼 수 있었지. 파란색 바탕의 된 유리에 눈 모양을 그려 놓은 것이 약간 무섭기도 한데 볼수록 신비로운 느낌이 들어. 지금도 고향집 대문을 열고 들어서면 눈에 확 들어오는 나자르 본주 덕분에 한 번씩 우리가 다녀온 여행을 생각하곤 해.

효원 그랜드 바자르⁶⁾에서 처음 들른 가게에서 나자르 본주를 10리라를 달라 했던 게 생각나네. 아래쪽으로 내려가니까 1리라에 팔고 있었잖아. 아마 나 혼자였다면 10리라를 주고 샀을 거야. 단호하게 “No, Too Expensive!”를 외쳐준 언니가 새삼 고맙다. 어느 여행지나 그럴겠지만, 기념품 살 때 바가지 조심! 흥정은 필수!

#형제의_나라 #친절 #관광객_주의사항 #구두닦이_주의

세미 그리고 역시나 관광지에서 과잉 친절은 주의 또 주의해야 해. 인터넷 검색창에 ‘이스탄불 구두닦이’를 치면 피해 사례가 차고 넘치는데 우린 그걸 몰라서 된통 당할 뻔했잖아. 멀찍이 앞에 가던 구두닦이가 구둣솔을 떨어뜨려 주워줬더니 매우 고맙다면서 구두도 아닌 우리 신발에 광내는 약을 칠하며 먼지를 닦았지. 마지막에 당연한 듯 돈을 요구할 때야 비로소 상황 파악을 하고 네 앞에 앉은 구두닦이에게 그만두라고 화를 냈는데 지금도 그때 생각을 하면 괘씸하기 짹이 없어!

효원 맞아. 그때 많이 당황했지. 그렇지만 흔히 터키를 ‘형제의 나라’라고 해서 그런지 전반적으로 터키 사람이 우리에게 친근하다는 느낌을 받았어. 장사를 위한 한국어만 하는 것이 아니라 유창하게 한국어를 잘하는 사람도 많았잖아. 한국의 문화와 역사에 대해 자신이 아는 것을 이야기해 주던 식당 사장님과 자신의 가족 중에 한국인이 있다는 사람들을 보면 터키인들이 한국에 애정과 관심이 많다고 느꼈어.

세미 그러게. 그린투어 때 우리 여행안내를 도와준 현지 가이드 하산 씨는 한국 자체에 대한 관심이 많아서 대학에서도 한국어 전공을 했다고 했



파묵칼레 석회 온천

어. 그분 덕분에 더 즐겁게 여행했었어.

#강력_추천 #다시_간다면 #동굴호텔 #히에라폴리스온천

효원 또 터키를 가면 난 카파도키아의 동굴호텔을 다시 찾을 것 같아. 살짝 한기가 드는 공간이긴 했지만 바위산 한가운데에서 잠드는 경험은 매우 이색적이었어. 바위의 모양에 따라 각각의 방이 고유의 형상이 있는 것도 매력적이었고. 난방기만 잘 갖추면 여행지에서 멋진 밤을 보내기에 안성맞춤!

세미 난 다시 간다면 파묵칼레 히에라폴리스의 온천을 들릴 거야. 온천 가득한 고대 유적들을 내 눈에 담지 못한 게 살짝 아쉽더라고. 그게 알고 보니 클리오파트라가 즐긴 온천이래. 좀 더 시간이 많았으면 파묵칼레에는 더 오래 머물렀을 것 같아.

#아듀_터키! #추억

효원 유난히 모든 것이 신기하고 새로웠던 터키. 글을 쓰는 동안에도 우리가 이런 멋진 곳에 다녀왔다는 것이 믿기지 않았어. 평생 간직할 소중한 추억을 공유할 수 있어 감사해.

세미 멋진 경치, 경험도 잊을 수 없지만, 터키 여행 중 다음 목적지로 가기 전에 너와 숨을 고르며 함께 보낸 순간들이 나에겐 사실 더 소중한 거 같아. 회사 생활에서도 위안이 필요한 순간 함께여서 고마웠던 기억이 많아. 앞으로도 우리 서로에게 쉼터가 되는 인생 여행 동반자이길 바라.

1) 아잔 : 매일 다섯 차례 성도 메카를 향해 담당 무슬림이 예배 시작을 알리기 위해 큰소리로 외치는 일.

2) 그린투어 : 고레메 파노라마 – 지하도시 – 오줄라라 계곡 트레킹 – 셀리메 수도원 – 〈스타워즈〉 촬영 장소 등을 차량으로 이동하며 관광하는 반나절 여행 프로그램.

3) 셀리메 수도원 : 기독교-이슬람 문명전쟁 당시 동로마의 탄압을 피해 유크랄라 계곡 상단에 비밀리에 지은 기독교 수도원.

4) 하만 : 터키 전통 목욕 시설. 얼굴팩-마사지-사우나에 음료 서비스를 제공한다.

5) 히에라폴리스 : 고대 로마 온천 도시. 1988년 유네스코 세계유산으로 지정되었다.

6) 그랜드 바자르 : 지붕이 덮인 시장이라는 뜻으로 우리나라의 재래식 시장과 비슷하다.



더위를 부탁해

글 정영아 일러스트 이보라

인간이 망각의 동물이기 때문일까요? 매년 맞는 계절인데도 더위 앞에서는 맥을 추지 못합니다. 분명 일 년 전에도 폭염을 겪었을 텐데, 마치 난 생처음 만나는 듯합니다. 물론 오존층 파괴와 이상기후로 여름이 더 강해진 것은 맞습니다. '사계 절이 뚜렷한 대한민국'이라는 말은 이미 옛말이 된 지 오래고, 여름과 겨울을 중심으로 계절이 점점 수렴하고 있으니까요. 더불어 두 계절은 해를 거듭할수록 혹독해지고 있습니다. 늘 그렇듯 올 여름도 유례없는 폭염을 예고하고 있네요. 그리고 8월은 여름의 절정이지요.

'대프리카(대구+아프리카의 합성어)'라고 불리는 대구 바로 옆인 영천에서 유년 시절을 보낸 까닭에 처음 서을 생활을 했을 때는 여름이 와도 "이 정도 더위쯤이야 별것 아니지"라며 선풍기도 잘 켜지 않았습니다. 한데 지금은 어어컨 없이는 잠을 청하기 어려울 정도입니다. 영천의 혹독한 여름을 스무 해 넘짓 아무렇지 않게 견뎠는데도 말이죠.

영천 역시 대구처럼 분지형 내륙 지역이기 때문에 폭염이 상당합니다. 지구온난화로 우리나라가 아열대기후로 바뀌고 있어 폭염이 점점 강해지고 있는 요즘이지만, 영천은 예전에도 상상 그 이상의 더위를 자랑했습니다. 장마가 끝나고 본격적인 더위가 시작되면 사랑채에서 기거하시는 할아

버지를 제외한 여섯 식구는 안채 마루에 큰 모기장을 치고 함께 잠을 청했습니다. 마루의 양쪽 문을 활짝 연 채 아버지, 어머니, 할머니, 남동생, 저, 언니가 나란히 누웠죠. 보통은 저녁 9시면 잠을 자야 했는데, 식구들이 함께 자던 여름이 되면 늦은 밤까지도 텔레비전을 볼 수 있었습니다. 큰 방의 텔레비전을 마루 쪽으로 돌려놓고 다 함께 시청했는데, 밤 10시에 방송하는 까닭에 평소에는 절대 볼 수 없었던, 그래서 몰래 숨어서 가끔 봤던 MBC <주말의 명화>를 아주 편한 상태로 볼 수 있었습니다. 너무 오래전이라 당시 봤던 영화들의 제목은 잘 기억나지 않지만 주인공 남녀가 나란히 피아노 앞에 앉아 사랑의 세레나데를 연주하던 모습은 아직도 선명히 기억납니다.

다만 한 가지 단점도 있었습니다. 온 가족이 함께 자다 보니 아침 기상 시간이 당겨질 수밖에 없었죠. 지금도 그렇지만 어릴 때부터 아침잠이 많아 보니 늘 늦잠을 자곤 했는데, 마루에서 함께 잘 때는 그럴 수 없었습니다. 그 와중에도 전 아버지나 어머니께서 모기장을 다 걷을 때까지 꿋꿋하게 일어나지 않곤 했지요. 또 몸부림이 심했던 탓

에 남동생과 저는 항상 가운데서 잤는데 아침에 깨보면 마치 약속이라도 한 듯 몸의 반은 이미 모기장 밖에 있곤 했습니다. 그러다 보니 의도치 않게 모기의 밥이 되곤 했습니다.

모기와의 전쟁

그 시절 여름을 추억하면 더위보다 더 무서웠던 건 모기들의 습격이었습니다. 그래서 저녁 무렵이 되면 재떨이에 모기향을 피워 마루와 방 곳곳에 두고, 가끔은 마당에도 모깃불을 지피곤 했습니다. 집 안과 마당 가득 하얀 연기가 퍼졌기 때문에 여간해서는 모기가 달라붙지 않았지요. 저녁을 먹은 후 온 가족은 더위를 식힐 겸 농사를 짓는 포도나 이웃에서 얻은 사과, 복숭아 등 과일을 먹곤 했는데 할아버지와 할머니, 부모님은 대청마루에 걸터앉아 부채질했고, 삼 남매는 대청마루 앞에 낮게 쌓은 축담에 앉거나 마당의 살평상에 누워 놀았던 기억이 납니다. 한참 놀다 보면 두꺼비가 마당 끝에서 나와서 느릿느릿 반대편으로 걸어가는 것을 볼 수 있었습니다. 어찌나 더디던지 한참을 지켜봐야만 두꺼비가 마당 반대쪽으

로 사라지는 것을 확인할 수 있었습니다. 어떨 때는 살평상에 누워 밤하늘을 보다 잠이 들기도 했습니다. 모기 밥이 된다며 어머니가 깨우곤 했는데, 이미 모기의 습격이 끝난 후일 때가 많았죠. 아무리 모기향을 피워도 유독 저는 모기로부터 자유롭지 못했습니다. 어른들은 피가 달아서 그렇다고 말씀하셨지만, 정말 모기가 좋아하는 피가 있는지는 아직도 모르겠습니다. 한 군데도 아니고 여러 군데 물리다 보니 물린 자리가 간지러워 굵다 피가 낙기 일쑤였고, 애써 참아보려고 손톱으로 물린 자리에 십자가 자국을 내곤 했지만, 끝내는 버티지 못하고는 굽어버리기 일쑤였죠. 한쪽 다리에만 수십 군데가 물린 적도 있어서 종종 얼마나 많이 물렸는지 세기도 했습니다.

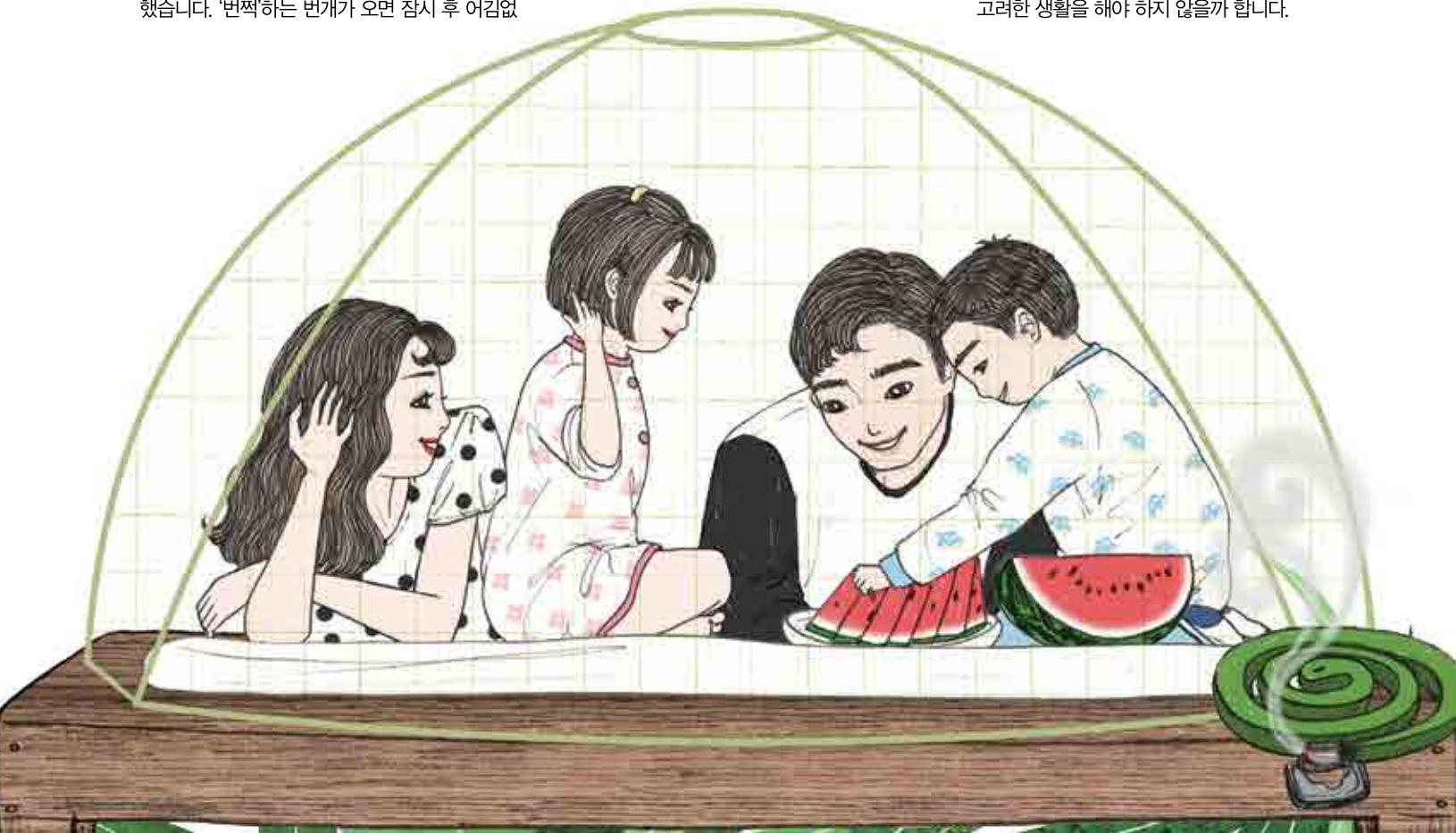
태풍의 계절

태풍을 빼놓고 여름을 얘기할 수는 없죠. 당시에는 장마가 끝나고 7월과 8월에 세 차례 정도 태풍이 왔는데, 개학을 앞둔 8월 말에 오는 태풍이 가장 위협적이었습니다. 천둥과 번개는 기본이고, 엄청난 폭풍우를 동반했는데, 다른 것에는 무서움이 없었지만 유독 번개와 태풍에는 겁을 먹곤 했습니다. '번쩍'하는 번개가 오면 잠시 후 어김없

이 '우르르쾅쾅' 천둥이 마치 동네를 삼켜버릴 듯 큰 소리를 내며 내리치곤 했습니다. 빗소리와 바람은 더욱 거세지고, 마루 모기장에서 놀라 부모님 곁에 꼭 붙어 있었던 기억이 나네요. 그렇게 태풍이 오면 창문의 문풍지는 종종 찢어졌고, 지대가 낮은 텃에 재래식 부엌 바닥은 강이 되는 참사가 벌어지곤 했습니다. 이튿날 부엌 바닥의 물을 퍼내는 게 귀찮아서 도망치기도 했죠. 언젠가 한 번 정말로 강력한 태풍이 온 적이 있었습니다. 안채와 사랑채 옆에 재래식 화장실이 각각 있었는데 화장실 지붕이 날아갔을 정도였지요. 당연히 강이 범람했고, 강을 건너 등교를 했던 윗마을 친구들은 다리를 건널 수 없어서 학교에 안 갔습니다. 시내 학교에 다녔던 전 그 친구들을 어찌나 부러워했던지, 지금 생각하면 참 철이 없었다 싶습니다.

언젠가부터 여름 장마가 사라지고 그 자리를 국지성 폭우가 차웠습니다. 얼마 전 청주를 비롯한 중부 지역이 국지성 폭우로 엄청난 피해를 보았습니다.

미세먼지 역시 계절을 가리지 않고 찾아오고 있습니다. 먼 얘기로만 생각했던 지구온난화의 문제 시나브로 일상이 되고 있습니다. 아직 늦지 않았겠지요. 지금부터라도 작은 것부터 환경을 고려한 생활을 해야 하지 않을까 합니다.



KAI인에게 물었습니다

한여름의 무더위를 이기는 방법을 알려주세요

지난해 우리나라를 뒤흔든 무더위는 말해 무얼 하겠습니까.
역대급 무더위에 전기 계량기 수치는 무섭게 올라가고
거기에 누진세라니. 올여름의 더위도 이미 예고되었지요.
이 여름 무더위를 날릴 KAI인만의 방법.
함께 나눠 이겨내 봅시다.

조립생산기술팀 김동현 전문기술원
마음부터 다잡기

덥다고 불평하면 더 덥습니다. 더위에 그냥 몸을
맡기면 조금이지만 어느새 적응되더군요. 제일 중요한
것은 평온한 마음이 아닐까요? 내부 발열부터 이기는
것이 최선입니다.

APT사업회계시스템구축T/F 김성훈 과장
이번 여름은 너와 함께. 공포영화
한여름 열대야 때문에 잠에서 깨어나면 고요한 새벽에
혼자만 이 세상에 있는 듯한 고독감이 들 때가
있습니다. 그럴 때는 조용히 공포영화 DVD를
재생합니다. 영화가 시작된 지 30분 정도 되면 방 안에
혼자만 있는 것이 아니라는 기분이 들면서 등 뒤로는
서늘한 식은땀 한 방울이 흐른답니다.

고정익LS개발팀 김세욱 책임연구원
40대

함양 상림공원으로 출발~
제일 더운 날, 제일 더울 시간에, 저는 함양 상림공원에
갑니다. 천년의 인공 숲길을 걸으면 옛사람의 지혜를
피부로 느낄 수 있습니다.

성능개량생산팀1직 김정준 기술원
20대

계곡의 그늘에서 한숨
가까운 계곡에서 시원한 수박과 맥주를 먹은 후 그늘
밑에서 한숨 푹 자고 일어나면 세상 걱정 없습니다.
또한 회사나 집에서 듣지 못하는 자연의 소리도 들을
수 있습니다.

기체공정관리팀 김재한 사원
20대

시원한 물에 풍덩, 수상 레포츠
저는 수상스키동호회 창립 멤버입니다. 무더위를
이기는 최고의 방법은 수상 레포츠를 즐기는 것입니다.
하루에 2~3번 웨이크보드를 타면 엄청난 열량이
소비됩니다. 오전에 웨이크보드를 타고 시원한 물에
한번 빠지면 물을 머금은 래시가드가 온몸을 시원하게
유지해줍니다. 따뜻한 햇볕 아래서 일광욕을 하다 밥을
먹고 오후에 한번 더 웨이크보드를 타면 무더위를 잊고
여유로움과 즐거움만 느끼게 됩니다. 여러분도 한번
동호회 정기모임에 참여해 시원한 주말을 보내세요.~



품질기획팀 조성길 과장
30대

냉탕으로 출격
정말 무더울 때는 사우나의 냉탕이죠! 냉탕에
30분만 몸을 담그면 그날 무더위 끝!

기체생산팀3직 박일권 주임기술원
20대

시원한 곳을 찾아서 출발!
근무하는 부품동은 냉방 중에도 온도와 습도가 매우
높아서 몇 가지 방법으로 여름을 보내고 있습니다.
첫째 부품동 클린룸 방문, 둘째 조립동 또는 항공기동
방문, 셋째 사내 사무실 방문, 넷째 부품동 냉동고에
들어가기. 이 네 가지 방법으로 무더위를 이깁니다.

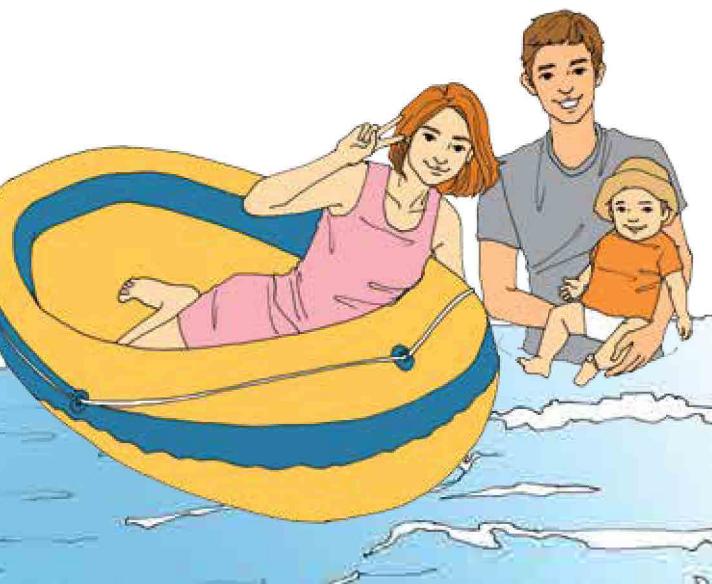


사회공헌팀 이희권 부장
40대

수분 보충, 적정한 온도, 기본이 중요
더위를 이기는 저만의 방법은 한낮에는 기급적 바깥
활동을 자제하고 직사광선을 피하는 것입니다.
또한 시원한 물을 많이 섭취해 부족한 수분을
보충해주며 에어컨 온도는 25°C 이상으로 맞추고 바깥
기온과 큰 온도 차가 생기지 않도록 합니다. 큰 온도
차는 오히려 감기나 냉방병의 원인이 될 수 있기
때문이죠. 때로는 물놀이나 영화 감상 등으로 더위를
식히기도 합니다.

LRU검사직 김현태 전문기술원
칵~ 좋다. 맥주 한 캔

냉동실에서 살짝 얼린 맥주 한 캔이 최고죠. 그래도
안 될 때는 얼음 팩을 머리에 올리면 웬만한 에어컨
바람이나 샤워보다 더 시원함을 느낄 수 있습니다.



‘세대공감 KAI’는 추억을 함께 공유하는 코너입니다.
매달 웹진(kaiwebzine.com)을 통해 참여해주세요. 참여자 중 지면에 글이
소개된 분들에게는 아이스크림 기프티콘을 보내드립니다.

9월호

- 주제 : 추석의 추억
- 질문 : 추석에 읽힌 이야기를 들려주세요.

독자 여러분의 이야기를 기다립니다

저는 어릴 적 매우 기난한 시절을 보냈습니다. 살아남기 위해서 해보지 않은 일이 없을 정도였습니다. 그런 힘든 삶 가운데 누군가의 도움은 지금의 제가 있을 수 있게 한 결정적인 베풀목이자 희망이 되었습니다. 그래서 그런지 7월 호의 '사회공헌'의 Happy & Hope 프로그램의 사연은 남다르게 느껴졌습니다. KAI의 도움이 학생과 가정에 희망이 되어 원하는 길을 향해 힘차게 나아갈 바랍니다.

이규현 님(경기도 의왕시)

7월 호의 'KAI 히스토리' 칼럼부터는 저도 우리 회사와 함께 그 역사의 현장에 있었습니다. 그래서 더욱 더 자부심을 느꼈습니다. 'KAI 패밀리'의 가족과 떠난 제주 올레길 체험이 매우 좋아 보입니다. 저는 아직 한 번도 부모님만 모시고 여행을 떠난 적 없어요. 그분들의 모습이 너무 행복해 보였고 오랜 시간 동안 기억에 남았습니다.

김진희 과장(회전익운영기술팀)

우리 회사가 지금까지 이룬 새로운 역사를 다시 한번 볼 수 있게 되어 좋았습니다. 'KAI 캠페인'의 내용이 마음에 와 닿았습니다. KAI 컬처코드의 의미를 선후배들이 다시 한번 마음에 새기는 계기가 됐으면 좋겠습니다.

김태한 전임기술원(최종조립생산팀3팀)

저는 매월 사보를 수집하고 가족과 함께 보며 다양한 내용을 접하고 유익한 정보도 얻고 있습니다. 표지부터 어름휴가의 설렘이 느껴지는 이번 호에도 역시 미처 알지 못했던 다양한 정보와 감동적인 내용이 가득 담겨 있어서 좋았습니다. 특히 '사회공헌'이 좋았습니다. 제가 직접 한 일은 아니지만, 소속된 회사에서 훌륭하고 감동적인 프로그램을 운영한다는 사실이 저와 제 동료들을 행복하고 뿌듯하게 해주었습니다. 프로그램을 신청한 여학생이 가족을 생각하는 속 깊은 마음에 행복했습니다. 가족 구성원이 이번 여행에서 느낀 점을 이야기한 글을 읽는 내내 제 마음속에서도 저의 부모님과 가족이 떠오르면서 함께 기뻐하고 공감하며 이해하게 되었습니다. 이렇게 따뜻한 프로그램을 절실히 원하며 이 프로그램이 꼭 필요한 신청자가 자신과 가족의 아픔을 극복하고 행복한 희망을 품을 수 있는 계기가 되기를 진심으로 바라고 응원합니다. 감사합니다.

김현태 사원(기체생산기술1팀)

그동안 외면하고 읽지 않았던 〈Fly Together〉를 동료의 권유로 처음 읽어보았습니다. 동료들의 이야기를 듣지 못했던 지난 시간을 반성하고, 회사 내의 다양한 목소리에 귀 기울이는 계기가 되었습니다. 이번 달 사보에 나온 동호회 중 한 곳에 가입 신청해볼 예정입니다. ㅎㅎ 항상 좋은 자료 만드느라 수고 많으신데, 그간 무심해서 죄송하고 또 노고에 감사드립니다.

홍성철 연구원(KFX제어SW팀)

본부별 사내 기자단

전략기획본부 MRO준비팀 박주호 사원 055-851-0852
재경본부 자금팀 최준형 사원 055-851-9711
국내사업본부 회전익사업관리2팀 정종원 과장 055-851-6175
해외사업본부 수출기획팀 이유리 과장 055-851-9583
구매본부 구매기획팀 김민준 사원 055-851-9097
개발사업관리본부 개발사업기획팀 김미영 사원 055-851-1578
고정익개발본부 T-50체계팀 손영호 선임 055-851-9956
회전익개발본부 LAH체계팀 노나영 선임 055-851-9140
대전연구센터 우주사업팀 박용현 사원 055-851-6737
생산본부 생산계획팀 장재완 부장 055-851-9353
CS본부 운영기획팀 안재운 선임 055-851-2867
품질총괄 품질기획팀 이창영 사원 055-851-9495

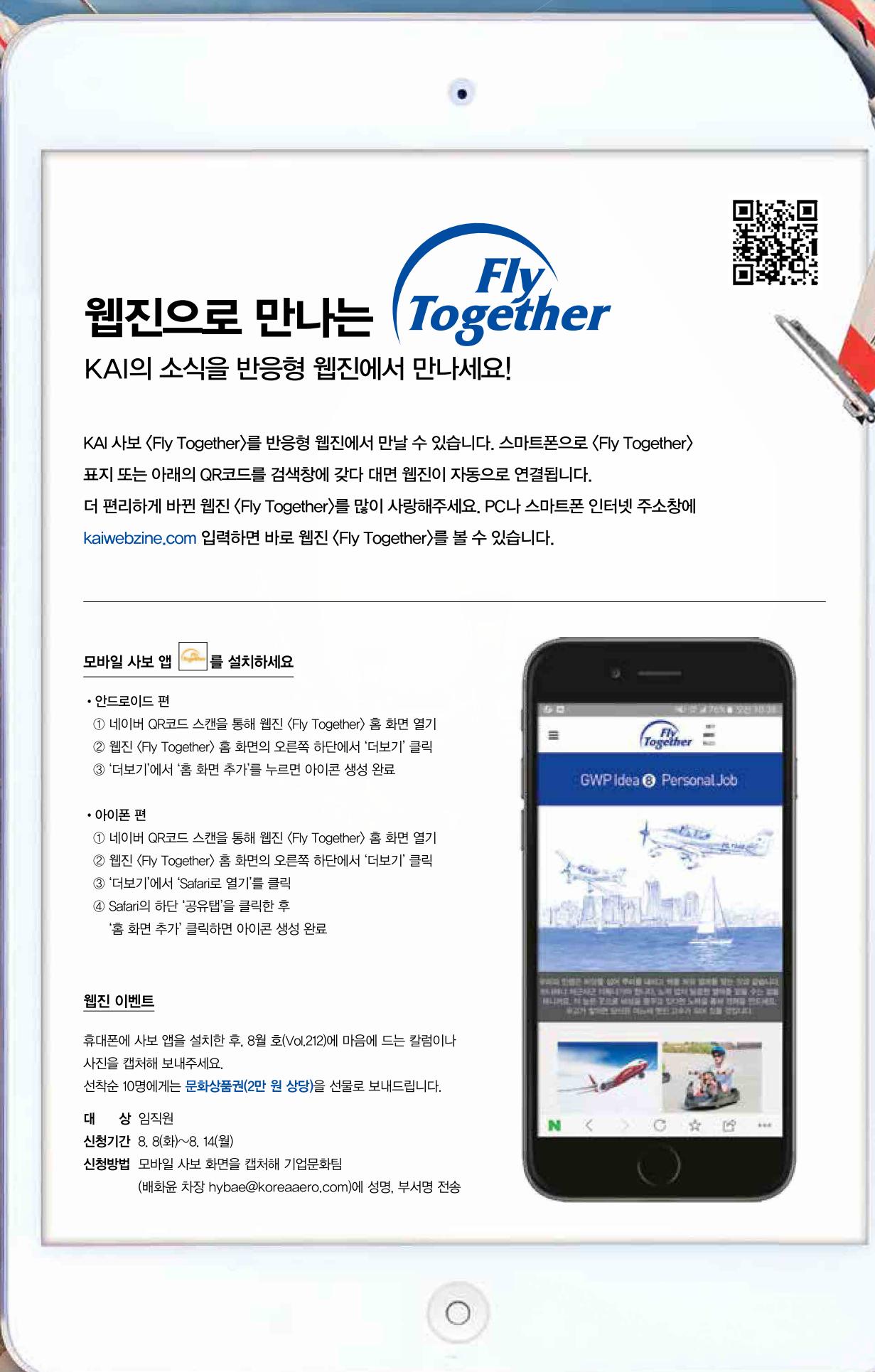
QUIZ



Q 2011년 참 많은 일이 벌어진 한 해입니다. 외국의 기업들과의 협업, 유가 증권 시장의 진입. 이와 더불어 소형항공기 출고가 있었지요. 지금은 다른 이름으로 불리는 이 항공기의 현재와 과거 이름은 무엇일까요?
('KAI 히스토리' 중에서)



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



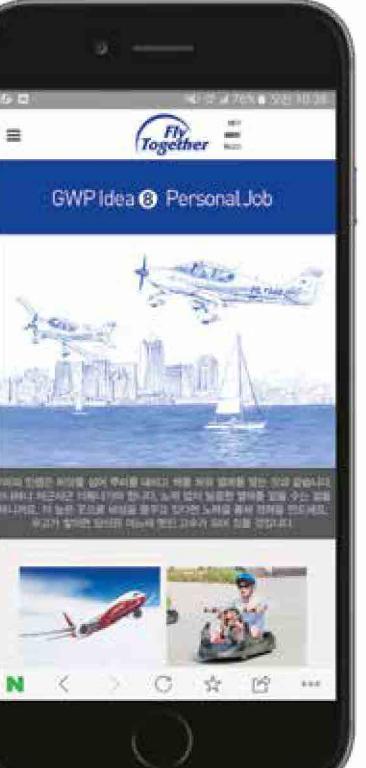
웹진으로 만나는 *Fly Together*

KAI의 소식을 반응형 웹진에서 만나세요!

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

모바일 사보 앱  **를 설치하세요**

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



웹진 이벤트

휴대폰에 사보 앱을 설치한 후, 8월 호(Vol.212)에 마음에 드는 칼럼이나 사진을 캡처해 보내주세요.
선착순 10명에게는 [문화상품권\(2만 원 상당\)](#)을 선물로 보내드립니다.

대상 임직원
신청기간 8.8(화)~8.14(월)
신청방법 모바일 사보 화면을 캡처해 기업문화팀
(배화윤 차장 hybae@koreaaero.com)에 성명, 부서명 전송