

| 편집실 |

세계 최대의 항공우주산업체 -



보잉

세계 최대의 항공우주산업체인 보잉은 상용 제트 여객기와 군용 항공기 생산업체이며 미 항공우주국(NASA)의 협력업체이다. 보잉은 현재까지 미국 최대의 수출을 달성하고 있으며, 2001년에는 약 5백80억달러의 총 매출실적을 거두었고, 2002년에는 5백41억달러의 총 매출실적을 거두었다.

현재 보잉은 제품군을 계속 확대하면서 첨단 기술을 활용한 새로운 민간 및 군용 항공기를 개발하고 있으며 또한 14톤 이상의 위성 발사체 제작, 첨단 위성 네트워크 연구개발 등을 통해 기술진보와 혁신의 전통을 이어가고 있다.

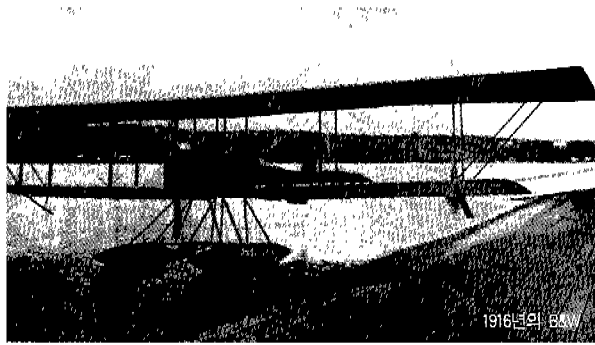
시카고에 본사를 둔 보잉은 전세계 60여개국에서 활동하고 있으며, 145개국에 제품과 서비스를 제공하고 있다. 또한 전세계에서 179,000명 이상의 직원을 채용하고 시애틀-푸젯 사운드

지역, 남부 캘리포니아, 캔사스주의 위치타, 미주리주의 세인트 루이스 등에서 활동하고 있다.

●● 보잉의 역사

현대 항공사의 개막은 1903년 발생한 두 가지 사건에서 비롯된다. 하나는 라이트 형제가 북캐롤라이나주의 키티 호크에서 첫비행을 성공시킨 것이고 다른 하나는 미시간주 디트로이트 태생의 윌리엄 보잉(William Boeing)이 예일 엔지니어링 대학을 떠나 미 서부로 간 것이다.

워싱턴주의 그레이스 하버 주위의 산림지대에서 뛰어난 재능을 발휘해 큰 재산을 모은 보잉은 1910년 로스앤젤레스에서 항공쇼를 경험하면서 큰 감동을 받았고, 이때부터 항공에 대한 지



1916년의 보잉

식을 습득하기 시작한다. 이후 보잉은 미 해군 기관사인 조지 콘라드 웨스터벨트 (George Conrad Westervelt)를 만나면서 항공세계에 더욱 깊이 빠져들었다.

두 사람은 의기투합해 복엽 비행기를 만드는 법을 연구하기 시작했고 여기에 대한 연구가 깊어지면서 복엽 비행기 제작에 대단한 자부심을 갖기도 했다. 결국 보잉은 1915년 웨스터벨트에게 '보다 실용적인 새 비행기 설계'를 제안했으며 이때 제작된 비행기는 두 사람의 이름을 따 B&W라 붙여졌다.

웨스터벨트와 헤어진 후에도 자신의 사업을 키우겠다는 의지를 굽히지 않았던 보잉은 마침내 1916년 7월 '태평양 항공 제품사(Pacific Aero Products Company)'라는 이름으로 회사를 시작, 일년 뒤에는 '보잉 항공사(Boeing Airplane Company)'로 개칭하면서 항공회사로서 본격적인 입지구축에 나섰다. 1차대전 이전이 한창이었던 1917년 보잉은 역사상 최초의 전투항공기 모델인 SO Model C 훈련기를 미 해군에 공급하면서 회사규모를 키우기 시작했다.

1927년에는 Boeing Air Transport Company를 설립하여 항공수송에도 진출, 여러 업체를 흡수합병한 후에 1934년 7월에는 United Airline Transport(현 유나이티드 항공사), United Aircraft(현 유나이티드 테크놀러지사), 그외에 Boeing Airplane(현 보잉사)의 3개사로 분할되어 설립되었다. 그후 Boeing Airplane사는 1960년에 Vertol사와 Piasecki사 등 헬리콥터 업체를 매입하여 1961년 5월 오늘날의 보잉 항공사(The Boeing Co.)로 명칭을 바꾸었다.

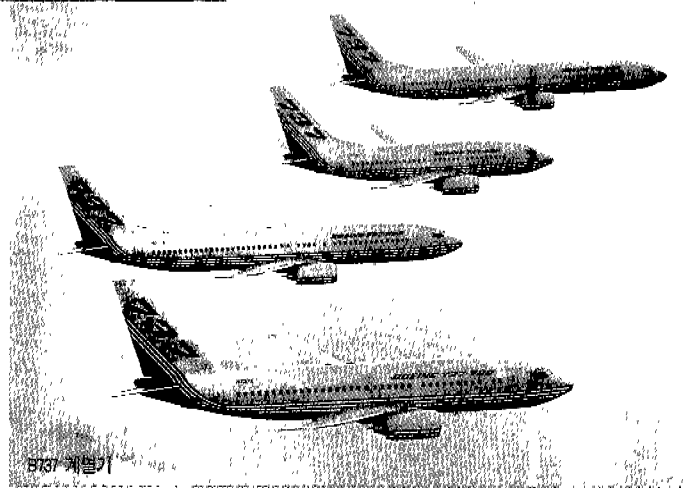
1990년대는 보잉의 상용기 및 군용기가 상업용과 안보체계를 위한 항공기의 주류로 자리매김했다. 항공기 산업에 팔맞춰 연료비가 상승하고, 세계 각국에 신 공항이 건설됐으며 여객기 수도 증가했다. 항공업계는 보다 빠르고 소음이 적으면서 연료효

율이 높은 항공기의 출현이 절실했다. 이같은 빠른 환경변화에 적응하기 위해 보잉은 표준기종인 757과 이보다 큰 767, 그리고 한 단계 업그레이드 된 737 기종을 생산했다. 또한 군 항공기 프로젝트로는 V-22 오스프리 틸트로터(Osprey tiltrotor)기, RAH-66 무장정찰 코만치 헬리콥터, F/A-22 전투기, 어벤저(Avenger) 공중방어체계, 로랜드(Roland) 지대공미사일 체계 등이 진행되었다.

새로운 밀레니엄이 도래하면서 보잉은 그동안 생산해온 항공기의 기종을 업그레이드 하는가 하면 고체도 위성을 자리잡게 하기 위한 이너설 어퍼스테이지(IUS) 부스터를 개발하고 또 상업용 위성발사를 위한 시 런치(Sea Launch)를 설계하는 등 우주사업에도 박차를 가했다. 이와 함께 지상에서는 새 기종인 737, 777 등이 선보였고, 더 나아가 고



Model C 훈련기(오른쪽이 윌리엄 보잉)



B737 계열기

속 민간여객기 탄생을 위한 초음속 항공기에 대한 연구가 활발하게 진행되었다.

1996년 보잉은 록웰 인터내셔널 코퍼레이션의 항공우주 및 안보부를 인수, 합병해 보잉 북미 주식회사를 새로운 계열사로 탄생시켰으며 1997년에는 맥도넬 더글라스와 합병, 명실공히 세계 최대 우주항공회사로 명성을 쌓아가고 있다.

● ● 보잉의 핵심사업

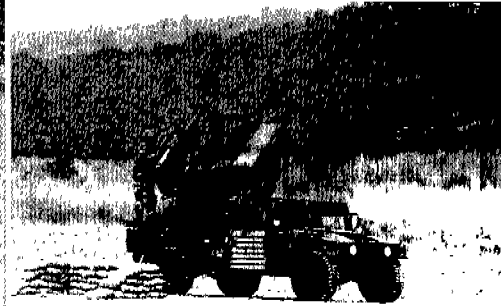
최고경영자인 필 콘딧(Phil Condit)이 이끄는 보잉의 핵심사업은 상용기 사업(Commercial Airplanes), 통합방위시스템 사업(Integrated Defence System), 커넥션 바이 보잉 사업(Connexion by Boeing), 팬텀웍스 사업(Phantom Works) 등



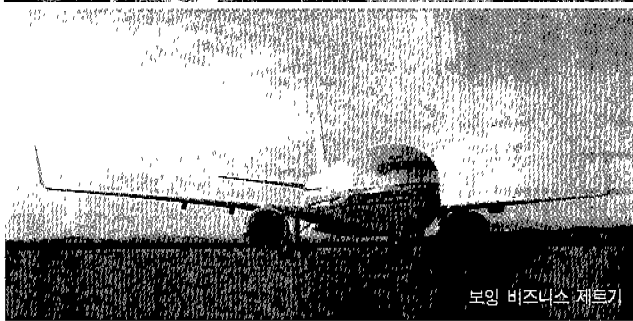
항공 제트



아파치



Avenger



보잉 비즈니스 제트기



시 런치

크게 네 분야로 나눌 수 있다.

앨런 멀랄리(Alan Mulally)가 이끌고 있는 보잉의 상용기 그룹은 세계 최대의 상용기 생산업체로서 급변하는 항공운송시장을 주도하고 있다. 40년이 넘도록 상용기 분야에서 정상의 자리를 지켜오고 있는 주요 항공기로는 717, 737, 747, 757, 767, 777 시리즈의 제트 여객기와 보잉 비즈니스 제트기가 있으며, 현재 11,000대 이상의 상용 제트 여객기가 전세계에서 운용되



보잉의 최고경영자 필 콘딧

고 있다. 또한 보잉은 고객지원 사업부를 통해 24시간 동안 기술지원을 제공, 항공사들이 보잉의 항공기를 최상의 상태로 유지하도록 돕고 있다. 더불어 보잉의 상용기 부문은 전세계의 여객 및 화물항공사 뿐만 아니라 유지보수, 수리, 정비업체와 같은 글로벌 고객들에게 첨단 엔지니어링, 개조, 물류 서비스를 제공하고 있다. 최근 보잉의 상용기 사업에서는 그동안 심혈을 기울여서 준비해온 소닉 크루저 사업 대신 2004년 개발, 2008년 상용화를 목표로 차세대 여객기 7E7 프로젝트를 시작했다.

세인트 루이스에 근거를 두고 있는 보잉의 통합방위시스템(IDS)은 방위, 정보, 통신 그리고 우주분야에서 2백30억달러의 규모를 기록하는 보잉의 중요한 사업분야이다. 급변하는 시장환경에 능동적으로 대처하기 위해 기존의 군용기 및 미사일 사업 부문과 우주통신 사업부문을 합병, 새롭게 출범한 IDS는 현재 짐 알보우(Jim Albaugh)가 총 책임을 맡아 전세계 군사, 정부 그리고 상업용 고객들을 위해서 항공, 지상, 해양 그리고 우주에 근거한 정교한 통신 네트워크를 연결한 거대 조직의 시스템을 위해 철저한 서비스를 제공하고 있다. 지난 50년간 축적해온 첨단 전문기술과 7,800여명으로부터 나오는 창의성을 바탕으로 세계 최고의 우주방위회사로서 진면목을 보이고 있다.

커넥션 바이 보잉은 비행중인 항공기에 고속 양방향 인터넷과 실시간 텔레비전 서비스를 제공하여 항공여행의 질을 높이는 사업이다. 현재 북미간 항공기 일부에서 서비스가 실시되고 있으며 이를 이용하는 고객들에게 매우 만족스러운 평가를 얻고 있다. 여객기 좌석에 직접 양방향 광대역(또는 고속 데이터 전송) 서비스를 제공하여 승객들이 인터넷과 회사 인트라넷, 실시간 텔레비전과 오디오 콘텐츠에 안전하게 접속할 수 있다. 또한 커넥션 바이 보잉은 지상과 공중에서 작업능률을 향상시킬 수 있는 정보를 항공사 직원에게 제공한다.

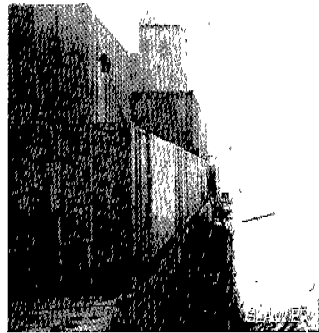
보잉 그룹의 연구개발 조직인 팬텀웍스는 지금보다 더욱 안전하고, 성능이 뛰어나며, 신뢰도가 높고, 적은 비용으로 유지가 가능한 항공기와 우주선을 제작하려는 연구가 끊이지 않고 있는 곳이다.

이밖에도 항공운항관리, 보잉 캐피탈, 고유 서비스 등 우주, 항공분야에서 다양한 사업을 펼치고 있는 보잉은 최근 한국내에서 F-X사업을 따내서 40대의 F-15K를 수주했고, 라이언 에어사에 737 여객기 100대를 인도했으며, 미군에 C-17 수송기 60대를 인도하는 큰 성과를 이루어냈다.

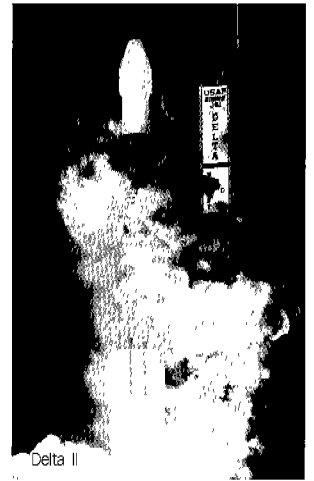
● ● 보잉과 한국과의 관계

보잉은 1969년 맥도널 더글라스가 한국 국방부에 F-4D 펜텀을 납품한 것을 시작으로 한국 국방전략의 동반자로 자리잡고 있다. 또한 상용기 사업에서는 대한항공이 자사의 첫 항공기로 보잉 747을 도입하면서 보잉과 한국의 항공산업은 항공기 뿐만 아니라 부품공급에서도 협력관계를 이어오고 있다.

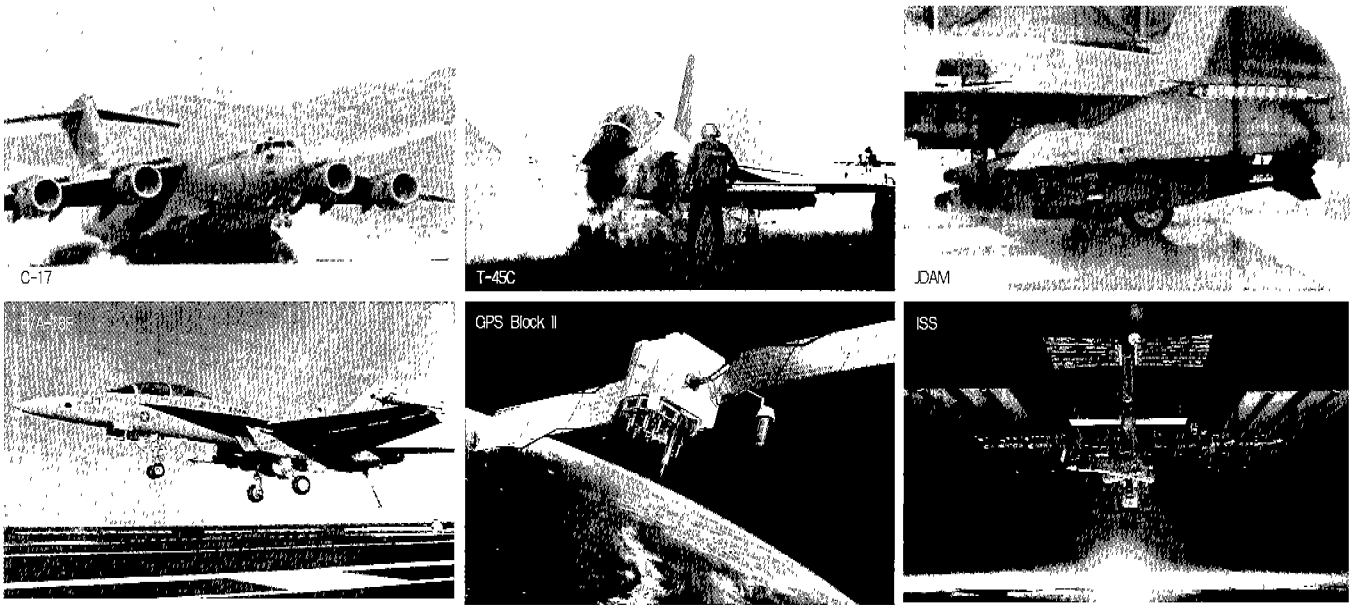
특히 한국시장에서 방위분야는 매우 미묘하고 민감한



데, 2001년 서울에어쇼에서 방위산업에 대한 대중적인 관심을 이끌어 내면서, 보잉은 2001년 10월에 개최된 3회 서울에어쇼에 참가해 미 공군의 전투기 F-15E 뿐만 아니라 미 육군 아파치 헬기인 AH-64D의 시범비행을 선보였다. 이와 함께 아파치 롱보우도 대한민국 주둔 미군에 배치되면서, 국제적으로 미군에 의해서 첫번째로 해외배치되는 AH-64D가 되었다.

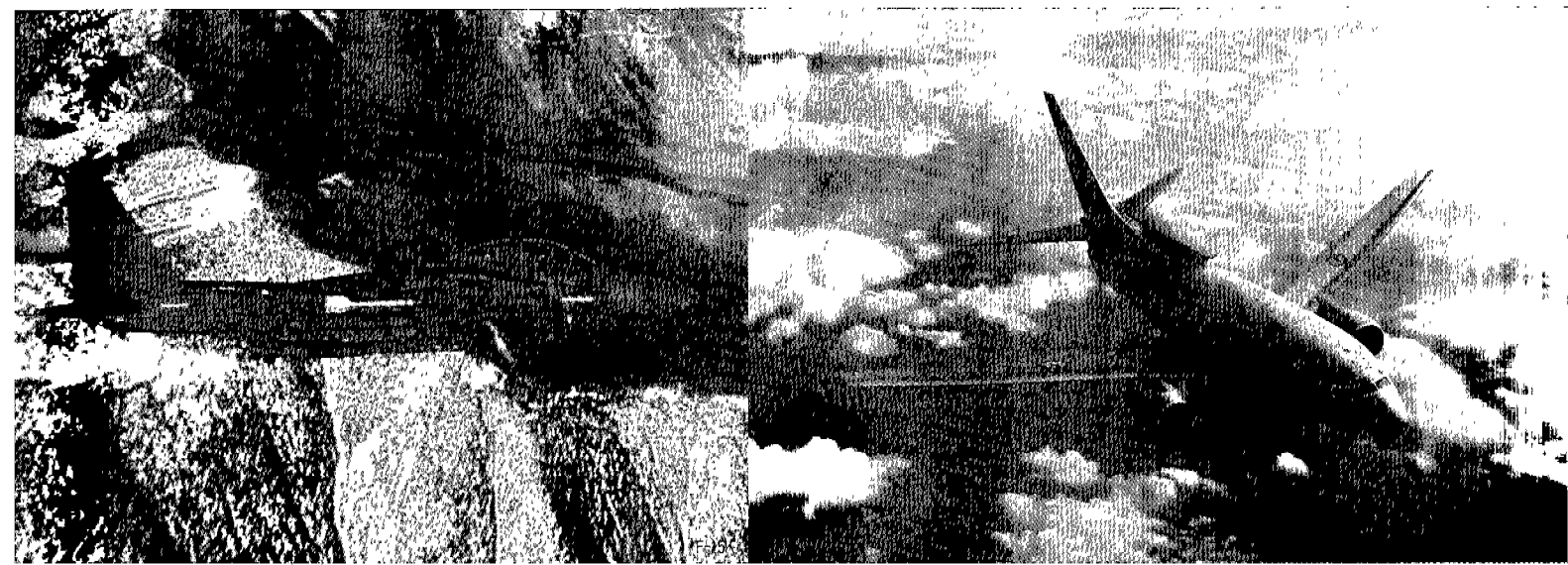


한국은 다쏘사의 라팔, EADS의 유로파이터 그리고 러시아의 Su-35와 붙었던 F-X경쟁에서 F-15K를 선택했는데, 한국 국방부는 F-15K의 훌륭한 페이로드 수송능력, 전투반경, 엔진성능, 생존율, 증명된 성능, 소프트웨어 유지 그리고 향상된 능력을 지니고 있음이 입증되고, 다양한 역할을 수행할 수 있다는 강점을 바탕으로 선정하게 되었다. 2002년 4월, 보잉은 한국에 40대의



보잉의 핵심사업			
사업분야	2002년 총매출	주요 사업	책임자
보잉 상용기 사업(Commercial Airplanies)	2백83억 8천7백만달러	여객 및 화물항공사 유지보수, 정비, 개조 물류교육 서비스	앨런 멀랄리(Alan Mulally)
군용기와 미사일 시스템(Military Aircraft and Missile Systems)	1백39억 9천만달러	전투기, 폭격기, 수송기, 회전익 항공기, 미사일 및 군수품 설계 생산, 지원	짐 알보우(Jim Albaugh)
보잉 우주 통신(Space and Communication)	1백9억 6천7백만달러	공공, 군사, 상업 우주프로그램 정보통신 서비스	
보잉 캐피탈 (Boeing Capital Corporation)	9천9백만달러	상용기와 상용 장비 및 사업용 항공기와 우주방어 관련 금융리스 서비스	짐 팔머(Jim Palmer)

※ 군용기와 미사일 시스템 사업과 우주통신 사업은 통합방위시스템(IDS) 사업으로 통합됨



F-15K 전투기를 공급하는 계약을 따내면서 보잉사의 방위사업에 물꼬를 텄다. 또한 보잉은 이 전투기에 15가지의 신기술을 접목하게 되며 2015년까지 한국이 자체 전투기를 개발할 수 있는 능력을 갖추도록 지원하게 된다.

한국의 항공기 제조산업은 1976년 대한항공 항공우주사업본부의 출범과 함께 시작되어 20년 넘게 500MD 헬기, F-5E/F 전투기 그리고 UH-60 중형 헬기와 같은 군용기 제작에 참여해 왔다. 또 대한항공은 1997년 맥도넬 더글라스의 두번째 MD-95 시험기종의 전방동체를 제작, 보잉에 납품했으며 보잉의 새로운 100석급 쌍발기를 위한 주요 구성분과 시스템을 구축해 주는 전세계 14개 협력업체중의 하나이다.

1999년 10월, 한국항공우주산업(주)(KAI)는 3개의 항공사업 관련 회사인 대우중공업, 삼성항공 그리고 현대우주항공의 항공우주 사업부문 합병으로 설립되었다. KAI는 현재 한국에서의 유일한 항공기 체계종합업체로 군용과 상용 분야 모두에서 눈에 띄는 성과를 이룩해 왔다. KAI는 한국형 전투기사업(KFP)을 완료했고, 기본훈련기인 KT-1을 생산중에 있으며 2002년 8월 첫비행을 성공한 초음속 훈련기 T-50을 개발하고 있다.

보잉은 한국의 항공우주산업의 발전을 지원하기 위한 노력의 일환으로 KAI와의 밀접한 파트너십을 유지하고 있다. KAI와 보잉의 협력적인 성과는 2002년 6월의 B767 섹션 48과 2002년 7월 F-15K의 날개 및 전방동체를 위한 계약체결 등이 있다.

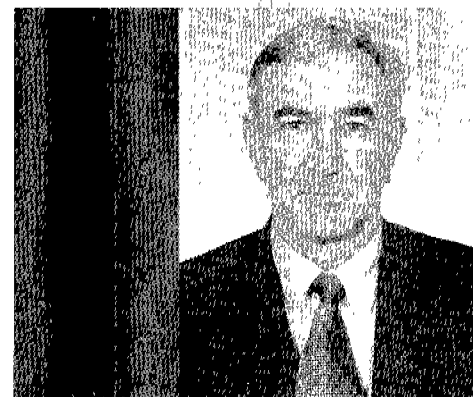
보잉은 한국과 같은 주요 국제파트너와의 전략적인 관계를 개발해 나가는 비전과 2016년까지 글로벌 기업이 되는 계획을 가지고 있다. 한국이 2010년까지 전세계 10위권의 항공산업국에 들 수 있는 능력을 더욱 확대하면서 안정적인 비전을 향해서 평행적으로 나아가고 있는 것을 아는 보잉은 한국의 항공산업의 발전을 위해서 지속적인 협력관계를 강조하고 있다. 이는 지난 2001년 서울에어쇼 동안에 있었던 공식 기자회견에서 보잉 코리아의 윌리엄 오벌린 CEO가 다음과 같이 분명히 밝힌 바 있다.

“보잉은 한국과의 오랜 파트너십에 대해서 자랑스럽게 생각한다. 보잉은 40년 이상 국내 항공사, 항공우주사업 협력업체, 정부와 기업들과 긴밀한 관계를 맺고 밀접하게 활동해 왔다. 보잉은 확고하게 이러한 파트너십을 미래에도 계속적으로 이루어 나갈 것이다.”

보잉 코리아

1988년 보잉의 한국지사 사무소인 보잉 코리아는 대한항공, 아시아나항공 그리고 국방부와 같은 주요 한국 고객들에게 사업을 개발할 수 있는 기회를 제공할 뿐만 아니라 이들 고객에게 지속적인 서비스를 유지할 목적으로 서울에 설립되었다. 이와 함께 제품의 품질에 대한 통제, 관리를 위해서 창원과 부산에 BCA 자재부가 설립되었다.

보잉은 한국에서의 현재 상황을 더욱 확대하기 위해서 그리고 한국의 항공산업 성장을 돕기 위해서 한국 시장을 위한 사업과 커뮤니케이션 채널을 개발하는데 더욱 더 역점을 두고 있다. 2002년 1월 윌리엄 오벌린이 보잉 코리아의 CEO로 임명되었으며 한국에 55명의 직원들이 상주해 있다.



▲ 보잉 코리아의 CEO인 윌리엄 오벌린