|  |
| --- |
| **SK하이닉스는 어떻게 대기업 최고 영업이익률을 올렸나** |
| 작성일 2017-09-11 |
| http://1234way.com/upload/20170911031507692922.png  최근 SK하이닉스가 ‘일’을 냈다. 올 2분기 매출 6조 6,923억 원, 영업이익 3조 507억 원을 거두며 45.6%이라는 전무후무한 영업이익률을 기록했기 때문이다. 이는 30개 상장사 중 가장 높은 수치이며 전 세계 제조업계 역사에서도 찾기 힘든 실적이다. 애플의 역대 최고 영업이익률도 35.3%에 불과했다. 전 세계적으로 크게 늘어난 반도체 수요가 큰 몫을 한 것은 사실이다. 하지만 전문가들은 늘어난 수요에 더해 SK하이닉스의 사람·기술에 대한 통 큰 투자가 이번 성장을 견인했다고 분석한다.  **사내 인트라넷, 형식적 소통 창구 넘어 2조 깜짝 매출 견인하는 통로로 기능**  SK그룹은 2012년 업황에 따라 실적 부침이 심한 하이닉스를 인수한 이후부터 인재 육성에 통 크게 투자했다. 전 사원이 회사 목표를 향해 전력투구할 수 있게 만들겠다는 거시적인 목표를 세운 뒤, 상상타운·사내대학 등의 시스템을 도입해 이를 실행에 옮긴 것이다.  상상타운이란 2014년 만들어진 사내 인트라넷으로, 이곳을 통해 직원들은 직급을 막론하고 회사 성장을 위한 혁신 방안을 제시할 수 있다. 상상타운이 만들어진 이후 이곳에 올라온 아이디어만 26만 건인데, 그 중에서 73%인 19만 건의 아이디어가 실제 업무에 반영됐다. 일례로 한 직원이 반도체 원판 불량률을 개선하는 아이디어를 냈는데, 이 아이디어가 채택·실행돼 연 2조 원가량의 매출 상승이라는 놀라운 결과를 낸 바 있다.  **20년 현장서 일한 직원, 사내 교수로 선발해 신입사원 교육시켜**  아울러 SK하이닉스는 올해 초 사내대학인 SKHU를 출범시켰다. 이곳의 교수는 현장에서 20년 이상 근무한 베테랑 직원들이다. SK하이닉스에 입사한 신입사원들은 이 곳에서 8년의 의무교육을 받고 시험을 치러야 선임→책임 직급을 달 수 있다.  **기술력 강화를 수익성까지 연결시키는 원스톱 전략**  엔지니어 출신인 SK하이닉스 박성욱 부회장의 기술 중심 경영도 큰 역할을 했다. 박 부회장은 D램 분야에서는 업계 최고 전문가로, 제품 개발 공정에 직접 관여할 뿐만 아니라 이를 수익성 강화로까지 원스톱으로 연결시키는 공격적인 전략을 펴는 것으로 유명하다. 예컨대 괜찮은 제품이 개발됐다는 확신이 들면 곧바로 대규모 생산에 들어가 시장을 선점하는 방식이다. 최근 개발한 72단 3D 낸드의 성공도 이 같은 원스톱 방식으로 이뤄진 결과다. 실제 박 부회장 취임 이후 SK하이닉스는 17분기 연속 두 자릿수 영업이익률을 달성한 바 있다. 사상 초유의 반도체 호황과 실적 덕분에 하이닉스 전격 인수를 결정했던 최태원 회장의 평판까지 끌어올리고 있다.  윤다솜 기자 |