

SK네트웍스, 2012년 매출 28조원

<To-be 모델> 통해 세전이익도 4000억원으로 ... 독창적 인재육성도

SK네트웍스(대표 이창규)는 2012년까지 기업가치를 현재의 2조6000억원에서 6조원 규모로 키울 방침이다.

이창규 SK네트웍스 사장은 3년 단위 중기경영계획인 <To-be 모델>을 통해 매출을 21조원에서 2012년 28조원으로, 세전이익을 2018억원에서 4000억원으로 끌어올리겠다고 8월4일 발표했다.

이에 따라 ▲철광석 ▲석탄 ▲자동차 ▲패션 ▲부동산 ▲와인 사업을 6대 신 성장동력으로 선정해 집중 육성할 계획이다.

To-be 모델은 일정한 목표수준에 이르겠다는 의지를 담은 SK그룹의 중기경영계획으로 SK네트웍스는 독창적 인재육성법인 물리트기를 활용할 예정이다. 물리트기는 어떤 일을 맡기더라도 잘할 줄 아는 경지에 오르는 것을 말한다.

SK네트웍스에 따르면, 물리 3급은 1개 사업을 잘하는 수준(임원 후보), 물리 2급은 2-3개의 사업을 동시에 잘할 수 있는 수준(CIC 사장이나 부문장 후보), 물리 1급은 10개 이상의 사업을 동시에 잘할 수 있는 수준으로 CEO 후보가 해당되며 인사평가에 반영하는 방안을 추진하는 것으로 알려졌다.

이창규 사장은 “현재 임원을 제외한 물리 3급 이상 구성원은 100명 정도”라며 “매년 후배 2명을 물리 3급 이상으로 키우면 To-be 모델을 달성하는 데 강력한 동력이 될 것”이라고 말했다. <저작권자 연합뉴스 - 무단 전재·재배포 금지>

<화학저널 2010/08/05>