

### 从知名韩企学习成功基因



经历过“汉江奇迹”、1997年亚洲金融危机、2008年金融危机冲击，韩企不断创造着令世界惊叹的奇迹。韩国目前有12家企业位列世界500强，包括三星、LG、现代、斗山等。为何韩国能诞生众多的经济巨擘？这些韩企成功的原因是什么？他们能给中国企业提供怎样的借鉴？2015年世界知识论坛——中韩企业家高峰论坛上，参会的各位企业代表将就此处给出答案。在得到这些答案之前，我们不妨在这里揭秘韩国四大企业集团的成功基因，并回顾一下这些韩企的发展历程。

#### 三星集团：追求不断变化的危机意识

作为韩国第一大企业，三星集团从1938年创立至今已有77个年头。77年间，三星已从一家出口干鱼蔬菜的小铺子，成为超大型跨国企业。同时，对于韩国普通人来说，三星更是贯穿了日常生活：购买三星的电子产品、去三星医院就医、买三星保险、逛三星游乐园……

三星集团包括85个下属公司及若干其他法人机构，在近70个国家和地区建立了近300个法人机构及办事处，员工总数达20余万人，业务涉及电子、金融、机械、化学等众多领域。《每日经济新闻》记者2013年曾采访过三星集团大中华区总裁张元基，向其探寻企业的成功之道。“不安于现状、追求不断变化的危机意识，是三星变革发展的原动力。”他表示，业绩优异时更要有危机感。三星总是给员工一种“凡不是市场第一名的事业/产品，总是处于危机状态”的意识。张元基打比方说，“就如把鲑鱼放入水田里，泥鳅会变得更健康。”

三星也曾是一个模仿者、追随者。作为三星集团最核心的版块，三星电子的战略目标是设定了一个最有力的竞争对手，而这个对手一度是索尼。1997年前，三星电子还不得不从索尼购买芯片，但到2002年，三星电子的业绩已超过索尼·爱立信。“在三星，坚持创新不仅是一种共识，更要上升为一种哲学理念和浓厚企业氛围。”张元基表示，创新是保障公司可持续发展、永远立于不败之地的重大战略核心。

#### 现代集团：家族成员站在经营第一线

韩国现代集团(HYUNDAI)曾是韩国5大财团之一，世界五百强排名前100位。尽管此后韩国现代集团因家族内部原因而分家，不过现代集团旗下各个集团依然坚

持创始人郑周永现场主义的经营理念。

1946年至1951年期间，郑周永先后创建了现代汽车、现代土建等公司，上世纪70年代又建立了现代重工业公司，从而使现代集团成为以建筑、造船、汽车行业为主，兼营钢铁、机械、贸易等几十个行业的综合性企业集团。

现代汽车能在短的时间内，超越韩国最有历史和规模的起亚汽车厂，并在世界车坛上扬名立万，其创始人郑周永独树一帜的经营理念——现场主义是成功的关键。郑周永不但要其家族成员（包括15个弟弟，8个儿子和1个女婿）全都站在经营的第一线上，其更经常与“现场”——生产一线保持密切联系。郑周永还大胆启用在韩国一向不被重视的出身理工学系的干部员工，这些以“现场”为工作重点的管理者，自然成为郑周永在各个现场的“感应器”，从而使其完全掌握关系企业的实时状况。

#### LG集团：人家休息，我们继续赶路

韩国LG集团于1947年成立于韩国首尔，目前在171个国家和地区建立了300多家海外办事机构，目前公司数量超过50家，事业领域覆盖化学能源、电机电子、机械金属、贸易服务、金融以及公益事业、体育等六大领域，成为韩国仅次于三星的大集团。

与大部分韩国企业集团的第一代一样，LG的创始者具仁会是一位白手起家的商人。1947年1月5日，具仁会创办了乐喜化学工业社，这家小小的化学公司，后来成长为韩国最大的综合化学企业——LG化学。在化工领域取得优势地位后，具仁会接连进军塑料和电子产业领域，并在1958年成立了韩国首家电子工业会社——金星社，即LG电子的前身。

1969年，就任集团第二代董事长的具滋暻，把LG集团目标定位为国际化。1980年，金星社不仅主导了彩电、VCR、电脑等高端产品生产，而且在通信和电缆事业上，也取得了成功。不过具滋暻仍然有强烈地危机意识，其曾对员工表示，“为缩短同世界先进企业的距离，人家休息时我们要继续赶路，人家走路时我们跑步。”

1995年，乐喜金星集团正式更名为LG集团。两年后，著名的LG“笑脸”标识出现在世界市场上。此后，集团第三代董事长具本茂开始第二次革新历程。在具本茂带领下，上世纪90年代，LG成功进军中国、欧洲、美洲等地市场。具本茂上任时，曾对LG在21世纪的发展模式有一番描述——“LG不是韩国的跨国公司，它是全球公司，只不过大本营设巧在韩国而已。”

#### 斗山集团：企业高层亲赴校园揽人才

韩国斗山集团(DOOSAN)成立于1896年，原本是一家民营企业，最早以“宗家府”泡菜起家。在近119年的发展中历经多次困境，核心业务也几经变迁，经营范围涉足多个领域，历经多次转型。1997年东南亚金融危机后，斗山集团开始战略性调整，决定从原来投资的“OB”啤酒、可口可乐、雀巢等企业抽身，集中资金用于并购更具发展潜力的产业。

斗山集团最为经典的转型是卖掉生意红火的“OB”啤酒，彻底转型重工业和机械制造，于2011年跻身世界500强。

斗山集团常务崔在俊在接受媒体采访时曾表示，作为在韩国拥有最悠久历史的企业，与斗山广泛招贤纳士分不开，在海外招收人才比率已达到50%，海外销售比率高达60%以上，成为一家名副其实的全球企业。“人才便是未来”，斗山最具代表性的重人才经营哲学便是2G(GrowthofPeople,GrowthofBusiness)战略：通过人的发展，引领事业发展，再通过事业的发展创造出价值。

据了解，斗山集团总裁朴容晚、斗山重工业集团副总裁朴知原、斗山Infracore全球总裁金用盛等公司高管经常与集团董事长及员工一起，亲自参加大学招聘说明会，让人意外的是，这些公务繁忙的跨国企业老总，甚至经常亲自出差到海外，招揽名校的MBA高材生。

## AOLAN 澳蓝

EVAPORATIVE AIR COOLER

### 蒸发式冷气机



www.aolanchina.com

2015年4月刊

总第78期

澳蓝(福建)实业有限公司 主办 本期4版

## 借政策之力，谋海外市场大计



黄华铃董事长随郑晓松副省长率领的企业家代表团赴阿联酋、尼日利亚、肯尼亚开展经贸推介活动

据海关总署13日发布的数据显示，今年3月份我国出口同比下降14.6%，进口同比下降12.3%。外贸由高速增长转为低速增长的新常态。不过，澳蓝的国际市场延续了近年来“风景这边独好”的增长势头，似乎丝毫不受外贸“倒春寒”现象的影响。

### 第一季度出口量稳步增长

据销售统计显示，澳蓝2015年第一季度出口量与去年同期相比增长15%左右。其中，最为耀眼的出口明星仍然是澳蓝“小神风”系列产品，成为澳蓝拓展海外市场的重要推手。特别是经济形势较好的巴西等新兴市场，制冷产品需求火爆，澳蓝加大了与当地经销商的合作力度，迅速扩大市场份额。

澳蓝产品出口的大幅提升，缘于澳蓝多年努力打下的基础。澳蓝在确保国内市场份额稳定增长的同时，确定了国际化的战略目标，在选准目标市场后，通过专业展会等平台，加大推广力度，取得了实质成果。目前，澳蓝产品已经远销东欧、南美、东南亚、中东、非洲等60多个国家和地区，在国内同行业中遥遥领先。

由于目前国内经济形势依然十分严峻，国际业务部提交的第一季度“成绩单”鼓舞了所有澳蓝人，坚定了澳蓝进一步深耕国际市场的决心。黄华铃董事长表示，当前受大环境影响外贸出口型企业出现销量下滑现象，为此国家也出台了一系列稳定外贸发展的政策，只要企业自身苦练内功，通过加强技术创新、品牌营销、售后服务等手段，抓住展会、政策等机遇，定能渡过难关，逆流而上。

### 搭“一带一路”建设快车，拓展新市场

3月28日，国家发改委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景和行动》，明确提出着力研究解决投资贸易便利化问题，消除投资和贸易壁垒，构建区域内与各国良好的营商环境。“一带一路”政策一出，很多出口企业纷纷在沿线国家布局并尝到了甜头。黄华铃董事长也表示，企业的发展战略应和国家经济发展大局结合起来，真正做到政企联动，才能加快拓展海外市场的步伐。

作为空调出口的“主战场”，“一带一路”沿线国家既是澳蓝的传统出口市场，也是今后开拓市场增量的重点。于澳蓝而言，庞大的人口基数和炎热的气候，让中亚、中东、非洲成为近年来促进澳蓝产品市场份额持续增长的重要地区。随着当地经济的快速发展，人民生活水平的持续提升，通风降温设备将在中东、西亚、非洲市场赢得更大的发展空间。

### 苦练“内功”，瞄准新增长点

为了更好地占领国际市场高

地，企业在借助国家政策发展的同时，还需练好“内功”，调整策略，以增强自身实力。

澳蓝在加快产品升级换代的同时，国际业务团队也及时调整营销策略，积极做好新产品——间接蒸发冷却机组、溶液调温调湿产品的推广工作，增强客户对澳蓝的信心，推动出口量的进一步增长。

在布局海外市场之际，分管国际业务部的林力山副总指出，要成功打进海外市场，首先要做好市场调研，准确把握当地市场特点，其次要挖潜，培养经销商。未来，澳蓝仍将继续坚持“走出去”战略，寻求新的市场契机，进一步拓展目前市场占有率低的新兴国家市场。



## 职场小悟

### 优秀团队不是人多，而是心齐

一日，锁对钥匙埋怨道：“我每天辛辛苦苦为主人看守家门，而主人喜欢的却是我，总是每天把你带在身边。”而钥匙也不满地说：“你每天待在家里，舒舒服服的，多安逸啊！我每天跟着主人，日晒雨淋的，多辛苦啊！”

一次，钥匙也想过一过锁那种安逸的生活，于是把自己偷偷藏了起来。主人出门后回家，不见了开锁的钥匙，气急之下，把锁给砸了，并把锁扔进了垃圾堆里。

主人进屋后，找到了那把钥匙，气愤地说：“锁也砸了，现在留着你还有什么用呢？”说完，把钥匙也扔进了垃圾堆里。

在垃圾堆里相遇的锁和钥匙，不由感叹起来：“今天我们落得如此可悲的下场，都是因为过去我们在各自的岗位上，不是相互配合，而是相互妒忌和猜疑啊！”

很多时候，人与人之间的关系都是相互的，互相扯皮、争斗，只能是两败俱伤，唯有互相配合，团队协作，方能共同发展。

一个团队必备的五个基本要素：信任、慎重、沟通、快乐

#### 一、沟通

狮子和老虎之间爆发了一场激烈的战争，到了最后，两败俱伤。

狮子快要断气的时候对老虎说：“如果不是你非要抢我的地盘，我们也不会弄成现在这样。”老虎吃惊地说：“我

从未想过要抢你的地盘，我一直以为是你要侵略我！”

启示：相互沟通是维系同事、老板之间的一个关键要素。有什么话不要憋在肚子里，多同同事、员工交流，也让同事、员工多了解自己，这样可以避免许多无谓的误会和矛盾。

#### 二、信任

两只鸟在一起生活，雄鸟采集了满满一巢果仁让雌鸟保存，由于天气干燥，果仁脱水变小，一巢果仁看上去只剩下原来的一半。

雌鸟以为是雌鸟偷吃了，就把它啄死了，过了几天，下了几场雨后，空气湿润了，果仁又涨成满满的一巢。这时雌鸟十分后悔地说：“是我错怪了雌鸟！”

启示：老板、同事之间要相互信任，很多幸福团结的团队就毁于怀疑和猜忌。所以，对同事、员工要保持信任，不要让猜疑毁了团队。

#### 三、慎重

两只乌鸦在树上对骂起来，它们越骂越凶，越吵越激动，最后一只乌鸦随手捡起一样东西向另一只乌鸦打去。

那东西击中另一只乌鸦后碎裂开来，这时丢东西的乌鸦才发现，自己打出去的东西原来是自己一只尚未孵化好的蛋。

启示：遇到事情要冷静对待，尤其是遇到问题和矛盾时，要保持理智，不可冲动，冲动不仅不能解决问题，反

而会使问题变得更糟，最后受损失的还是整个团队。

#### 四、换位

小羊请小狗吃饭，它准备了一桌鲜嫩的青草，结果小狗勉强吃了两口就不再吃下去了。

过了几天，小狗请小羊吃饭，小狗想：我不能像小羊那样小气，我一定要用最丰盛的宴席来招待它。于是小狗准备了一桌上好的排骨，结果小羊一口也吃不下去。

启示：有时候，己之所欲，也勿施于人。凡事不要把自己的想法强加给同事，遇到问题的时候多进行一下换位思考，站在对方的角度上想想，你会更好地理解同事、员工。

#### 五、快乐

小猪开始学做蛋糕，但它做出的蛋糕总是不好吃。它问公鸡师傅，公鸡想想，问它做蛋糕的原料是什么。小猪说，为了怕浪费，它做蛋糕用的全是一些快要坏了的鸡蛋，公鸡对小猪说：“记住，只有用好的原料才能做出好的蛋糕。”

【启示】是的，只有用好的原料才能做出好的蛋糕，同样地，只有用快乐的心情才能构建起幸福的团队。所以，进门之前，请把在外面的烦恼通通抛掉，带一张笑脸进来。如果所有的团队都能这样做，那么这个团队一定是最幸福的。