

“为人所不为，能人所不能”——镐田实业会长朴用辙专访


王海纳 记者 (dongclub@ajunews.com) | 登录 : 2018-01-25 11:19 | 修改 : 2018-01-25 11:19



[图片提供 镐田实业]

 **Hojeon Limited**

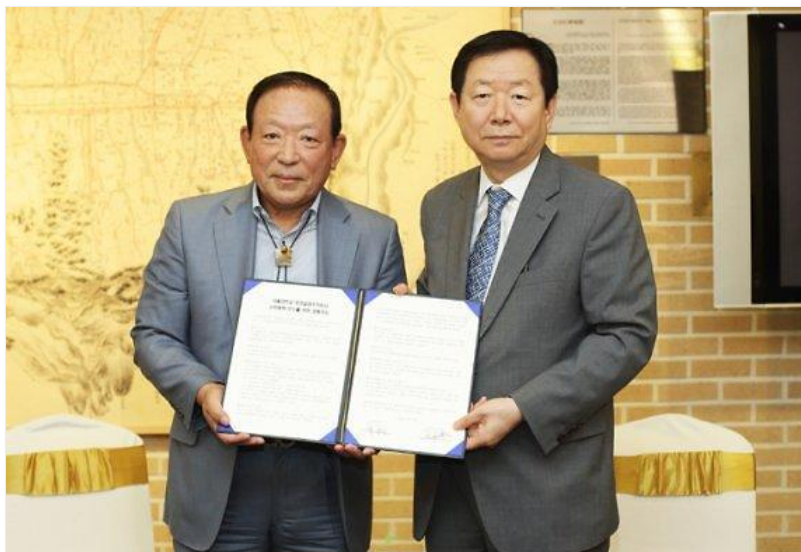
 **호전실업**

 **호전실업**

[图片提供 镐田实业]



[图片提供 镐田实业]



[去年7月28日，镐田实业同首尔大学签订《产学研合作研究谅解备忘录》，右为首尔大学校长成乐寅。
图片=韩联社]

走进镐田实业会长朴用辙的办公室，大大的窗外是奔腾不息的汉江。上世纪70年代发生在韩国的“汉江奇迹”曾令全世界侧目，朴用辙也正是从那时起，与服装产业结缘，并成为其为之终身奋斗的事业。

镐田实业是韩国一家专业生产、销售及出口运动户外服装的企业，企业成立30多年来，从只有两人的小作坊发展到目前韩国国内两百多名、印度尼西亚两万多名员工的规模，并成功于去年2月在韩国KOSPI市场上市。

▲ 镐田实业的前世今生

镐田实业的名称并没有特殊的意义，镐田的“镐”字取自朴用辙下一代名字中的“镐”字辈，而他的家乡位于大田市，因此便诞生了镐田实业。

而从韩国语的字面意思来看，镐田含有“好战”和“好转”两层含义，“好战”蕴含了进取、开拓、不满足于现状、渴望挑战的革新精神，“好转”则意味着从无到有、从小到大、不断发展的企业历史。

上世纪70年代初期，韩国仍是世界上最贫穷的国家之一，总统朴正熙将经济发展放在首位，使得韩国的农业和工业得到快速的发展。短短几年内韩国成为当时世界上最大的服装出口国。大量买家涌入韩国，朴用辙瞄准了这一潜力无限的市场，成为了一名服装交易商中介，帮助各国买家与韩国服装厂商牵线搭桥，帮助他们选择最佳交易条件。当时朴用辙父母与他最小的弟弟一起居住在大田，弟弟也想像兄长一样去首尔开拓更大的市场，但问题来了，在大田住惯了的父母不愿去首尔住在高层公寓里，按照韩国传统的“孝道”，最终大哥决定在家乡大田为弟弟开一家服装工厂，让弟弟担负起赡养二老的任务。为了帮助弟弟，朴用辙于1985年辞去中介的工作，创办了镐田实业。当时的主要交易对象来自日本，主要采取从日方接受订单，再分配给弟弟的工厂生产，最后再出口至日本的方式。

镐田实业成立初期，朴用辙将“做别人不愿意做的事，做别人做不到的事”当做企业的口号。将主打产品定为队服和制服（Uniform），以一支40-50名队员的足球队为例，每名成员的身型不同，即使是同一款式的服装，也得根据成员的身型制成S、M、L，以及特大、特小等多种尺码，并制作队伍LOGO、成员名字及号码等，这一过程异常繁琐，不少企业均不愿意涉足这一业务。镐田实业正是掌握了这一领域的诀窍，因此即使在经济不景气的时期，向镐田实业订货的买家仍络绎不绝

▲ 到东南亚去！到印尼去！

和日本维持了8年的贸易关系后。突然有一天，在没有任何事前通气的情况下，日方单独切断了交易。原来是将交易对象转向了人工成本低廉的中国。朴用辙将目光转向美国，但想要向美国出口服装，必须要拿到出口配额（quota），再由政府将生产任务下发至每家企业。当时的出口配额已被其他先入为主的企业“瓜分”，未能拿到出口配额的镐田实业只好眼睁睁地错过了与美国交易的机会。镐田实业一下子陷入困

境，难道就这样关门大吉？朴用辙开始进行研究，大批企业“一窝蜂”地涌入中国，但他自有想法，当时的中国虽然劳动力丰富且价格低廉，但从长远来看，中国当时已经打开国门，开始发展经济，由于中国实行独生子女政策，经过一代人的艰苦奋斗后，到了21世纪，愿意让“小公主”、“小皇帝”们在车间里从事简单劳动、闻着橡胶味做皮鞋的人又能有多少呢？中国不是人口减少，而是愿意从事低级劳动的人口在减少。工厂招不到工，只有去邻近的工厂“挖人”，怎么挖人？只有给更高的工资，如此一来，人工成本必然水涨船高。

现在看来，这是再简单不过的事实，但是能够在20多年前便进行准确预测的人并不多。因此，朴用辙将下一个市场瞄向了劳动力丰富且低廉的东南亚，目前，镐田实业在印度尼西亚拥有五家工厂，在越南拥有一家工厂，帮助当地创造了2万多个就业岗位。

▲智能工厂是未来发展方向

去年7月，镐田实业与首尔大学签订《产学研合作研究谅解备忘录》，正式达成合作关系。根据协议内容，双方将在服装产业展开合作，利用大数据、人工智能等技术，对顾客喜好进行分析，构建“智能工厂”。

朴用辙预测，未来年轻人的购买趋势将是追求个性，拒绝千篇一律，靠批量生产压低单价的时代将一去不复返。为满足消费者的需求，设计多样、产量小才是主流。因此，将第四次工业革命的核心技术人工智能、大数据等与服装产业相结合，是镐田实业未来的发展方向。

已过古稀之年的朴用辙看上去不过60出头，作为一名成功的企业家，他至今一次没有去欧洲旅行过，听来令人不可思议。他笑着说：“从创建镐田实业的那一天起，我一直在工作工作工作，哪有去旅行的时间呢？即使去印尼，也只是往返于机场和工厂之间，至今连印尼的景点也没有去过。我得为职员树立个好榜样，把活儿交给下属，自己去旅行，我可做不到，我得为职员树立个好榜样！”

谈起中国，朴用辙称自己曾去过上海、天津、大连等城市，他惊叹于中国的发展速度。对服装趋势极为敏感的朴用辙说，中国已经成为与美国并驾齐驱的超级大国，但令人遗憾的是，相对于中国在国际社会上的地位，中国学生们身着的校服依然以款式过时、设计缺乏美感的运动服为主。他对中国的校服市场表现出极大的兴趣，但他同时表示，不会像依恋、可隆等韩国品牌一样，直接打入中国市场，开设卖场。如果中方企业有合作意向，他愿意提供经营经验和优良品质，帮助其在中国取得成功。