

电子电气行业2017 校园招聘大礼包目录

一、	电子电气行业简介.....	4
1.1	电子电气行业定义	4
1.2	电子电气行业特点	4
1.3	电子电气行业排名	5
1.4	电子电气行业现状发展.....	5
二、	电子电气行业 校园招聘介绍	7
2.1	电子电气行业 校园招聘时间回顾.....	7
2.2	电子电气行业招聘职位.....	7
2.3	电子电气行业应届生薪资待遇.....	8
三、	电子电气行业就业分析.....	9
3.1	电子电气行业人才需求.....	9
3.2	电子电气行业证书	10
四、	电子电气行业零接触	12
4.1	SONY (中国) Sales 笔试、一二三面面经 (消费电子本部, 深圳)	12
4.2	施耐德 MT 从笔试到 offer	13
4.3	西门子笔经	14
4.4	西门子商务培训生电面	14
4.5	热乎乎的海尔面经, 刚接到 校招 offer	15
4.6	夏普商贸一面面经 (上海)	16
五、	电子电气行业工作经历&感悟	17
5.1	飞利浦工作经历&感悟.....	17
5.2	松下集团工作感悟	17
5.3	曾经的佳能员工——再谈品质.....	18
5.4	我在三星的工作经历.....	19
5.5	LG 员工工作感受	21
六、	电子电气行业 名企求职大礼包	24
6.1	索尼.....	24
6.2	松下.....	24
6.3	三星.....	26
6.4	飞利浦.....	27
6.5	LG.....	27
6.6	西门子.....	29
6.7	理光.....	30
6.8	夏普.....	30
6.9	TCL.....	31
6.10	美的.....	32

6.11	海尔	33
6.12	佳能	34
6.12	A.O.史密斯	35
七、	电子电气行业相关资料延伸阅读	37
7.1	电子电气主要企业	37





一、 电子电气行业简介

1.1 电子电气行业定义

电子行业

包括电子设备和电子元器件两大类。

电子设备,指从事电子整机产品制造的行业,是电子信息产业的重要组成部分.电子设备行业产品应用范围较广,正进入国民经济和人民生活水平的各个领域.它包含计算机及外设,手机、电话、网络交换机等通讯设备,数码相机、MP3 播放器等数码消费产品,LCD 显示屏、打印机、扫描仪等显示及输出设备,变压器、高压开关等工业设备.

电子元器件行业是指电子器件行业、电子元件行业两大类.电子器件工业行业包括电子真空器件制造、光电子器件制造、半导体分立器件制造、集成电路制造等;电子元件工业行业包括电子元件及组件制造、印刷电路板制造、电子敏感元件及传感器制造、电子塑料零件制造等

广义的还包括汽配行业的电子仪表、机械行业的电子仪器仪表.

电气行业:

电气是:以电能、电气设备和电气技术为手段来创造、维持与改善限定空间和环境的一门科学.现在看来可以理解为—个学科,电气工程等.

与电器的区别:

电器是:凡是根据外界特定的信号和要求,自动或手动接通或断开电路,继续或连续地改变电路参数,实现对电路的切换、控制、保护、检测及调节的电气设备.主要是指电器设备,电器也是电气工程下属的一个研究方向.电气较泛泛.

电器的分类方法:

- 1、按工作电压高低分高压电器和低压电器;
- 2、按动作方式分自动切换电器和非自动切换电器;按执行功能分触点电器和无触点电器.



1.2 电子电气行业特点

1、材料编号管理不易管理

电子产品结构复杂,料件种类繁多,以手工方式进行编号,容易发生缺号、漏号、重复、编错的情况.

2、产品设计变更管理困难

电子业产品更新换代频繁,加上订单变更频繁,这使得产品设计变更管理不易.

3、产品设计工作繁重,客户需求多样化

电子业的普遍特性就是小批量、多品种,产品中有大量的元素需要客户最终确定,而且客户还常常有特殊需求,造成了产品设计部门的工作繁重,BOM 的编制管理困难.

4、销售预测困难

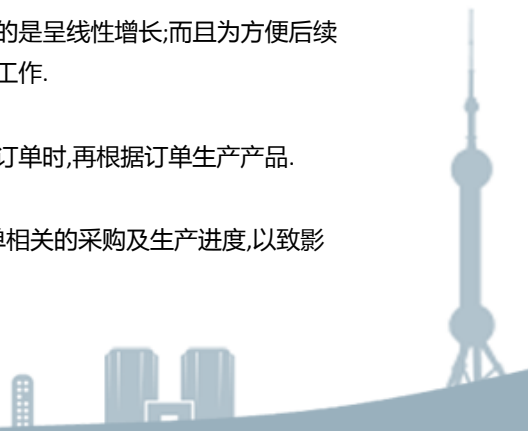
电子产品市场变化快,有的产品的销售和季节有关系,有的则是逐月增长,有的是呈线性增长,而且为方便后续备料,还需将预测分解,因此需提供若干预测模型供管理人员使用,以便简化预测工作.

5、按预测备料和按订单生产

电子产品由于订单交期短,为满足客户订单,常常需要按预测备料.当有客户订单时,再根据订单生产产品.

6、订单数量多,跟踪困难,容易造成交货进度延迟

众多的客户群加上庞大又不断变化的订单,使得管理单位很难清楚掌握订单相关的采购及生产进度,以致影



响交货进度。

7、信用额度控制和应收账款控制

电子业因客户类型复杂,存在多种付款方式,有的付有票期的支票,有的付指定的某几笔或按使用数量结账,有的付款与欠款用不同币别,有的是子公司交易,统一跟总公司结账.为控制风险,还需依据不同的客户制定不同的信用额度加以控制.

8、物料采购计划编制困难

电子产品所用材料通常在几十到上千种之间,还有众多的半成品构成,客户订单数量少,品种多,且订单交货期短,有的订单还指定必须选用的关键零件,重要元器件国外采购周期又较长,因此制定合理的采购计划是比较困难的.

1.3 电子电气行业排名

2013 年世界财富榜世界 500 强排行榜单(电子电气行业):

排名中文常用名称总部所在地主要业务营业收入百万美元

- 30 西门子德国电子、电气设备 123,595
- 40 三星电子韩国电子、电气设备 110,350
- 52 日立日本电子、电器设备 99,544
- 69 乐金韩国电子电气设备 82,082
- 79 松下电器日本电子、电气设备 77,298
- 81 索尼日本电子、电气设备 76,945
- 97 东芝日本电子、电气设备 66,239
- 109 鸿海精密中国台湾电子、电气设备 61,861
- 195 皇家飞利浦电子荷兰电子、电气设备 38,807
- 202 英特尔美国半导体及其他电子元件 37,586
- 215 三菱电机日本电子、电气设备 36,483
- 235 英迈美国电子办公设备批发 34,362
- 253 苹果美国计算机、电子产品 32,479
- 309 夏普日本电子、电气设备 28,374
- 330 施耐德电气法国电子、电气设备 26,802
- 350 艾默生电气美国电子、电气设备 25,281
- 374Tech Data 美国电子办公设备批发 24,080
- 433 泰科国际美国电子、电气设备 21,420
- 437 住友电工日本电子电气设备 21,122
- 490 蓝格赛法国专业电气批发 18,825

1.4 电子电气行业现状发展

现今我国已是全球第三大电子信息产品制造国,电子信息产品已经渗透到我们生活的各个角落,包括通信、医疗、计算机及周边视听产品、玩具、军工用品等.从产业链上来看,包括电子元器件产品、IC、配件、电子中间产品(如车载产品)、终端产品.

终端产品,3C 产品电脑(Computer)、通讯(Communication)与家电消费品(Consumer goods)比较有代表性,产品的发展趋势是轻、薄、短、小,客户的个性化需求越来越多,商家要不断推出新产品及提高产品交货速度.由于中国

庞大的市场和低廉的成本,中国作为全球制造中心的地位也进一步巩固,由此 3C 产品产业链也愈发完整,但由于国内厂商多半缺乏核心技术导致同质化非常严重,价格竞争仍是主要的竞争手段,在未来几年,品牌集中度会越来越高.在销售方式上除个别厂家自建零售终端外,多数采用渠道代理销售.终端产品除 3C 产品外还包括医疗产品,电子玩具等,这些产品都有自己的特定市场,参与同类产品竞争的企业相对较少.

电子中间产品是指有独立功能,但一般需配合主体产品销售.比如汽车音响、空调,楼宇对讲机、监控器,航空耳机等等.这些产品的设计生产需配合主体产品外观、尺寸、功能要求;主要供应主体产品厂商和维修店.

配件包括各类电脑主板、显卡、网卡、传感器、继电器、开关等.配件已具备一定功能,通常要符合国家或国际标准,市场需求主要来自终端产品或中间产品厂家,通用性比较强的产品如电脑主板等也会直接在市场销售.

IC 应用非常广泛,包括微处理器、存储器、数字器件(CMOS、BiMOS、ECL、TTL 等)、线性器件(放大器、稳压器、滤波器等)、接口器件、逻辑器件等.

电子元器件包括电阻、电感、电容、二极管、三极管等.这些产品需遵守行业标准,通用性很好,因此下游厂商的选择余地比较大.

电子行业竞争激烈,向管理要效益成为众多企业的选择,按 ISO9000 系列标准开展质量认证工作,是提高企业经济效益的根本途径.质量认证资格是企业质量体系符合国际标准的证明,是进入国际市场的通行证.通过 ISO 认证的工厂,人员素质相对较高,工厂制度流程相对完善.

二、 电子电气行业 校园招聘介绍

2.1 电子电气行业 校园招聘时间回顾

以下是电子电气行业校园招聘回顾,供参考

参与电子电气行业校园招聘的企业有:

爱立信、松下、夏普、佳能、泰科电子、美的、索尼、联想、康盛电子、西门子、方正、施耐德、艾默生、格力电器、日立、Apple、爱普生、东方电气、中电电气、A.O.史密斯、三星、飞利浦、LG、理光、TCL、康佳、海尔等。

参加秋季(9-11月)招聘的企业有:

爱立信、松下、夏普、佳能等。

(最早开始于八月中旬,最晚补招可持续到十二月底)

同时参加春季(2-3月)、秋季(9-11月)招聘都参加的企业有:

泰科电子、美的、索尼、联想、康盛电子、西门子、方正、施耐德、艾默生、格力电器、日立、Apple、爱普生、东方电气、中电电气、A.O.史密斯、三星、飞利浦、LG、理光、TCL、康佳、海尔等。

(电子电气类企业多在春秋两季都有招聘,基本没有企业单独参加春季招聘,春季招聘集中于三月,最晚持续到五月底,秋季招聘最晚补招可持续到十二月底。)

2.2 电子电气行业招聘职位

专业类别	专业名称(或专业方向)
研发人员	机械、化学、材料、电子电气、自动化、数学、统计
设备维护	机械、电子电气、计算机
翻译	(德语、日语、韩语等)不限
制冷暖通类	热能与动力工程、建筑环境与设备工程、制冷与空调、制冷与低温工程、能源工程及其自动化、能源动力系统及自动化、能源与环境系统工程
制冷暖通类	热能与动力工程、建筑环境与设备工程、制冷与空调、制冷与低温工程、能源工程及其自动化、能源动力系统及自动化、能源与环境系统工程
	制冷与低温工程、工程热物理、流体机械及工程、压缩机、供热、供燃气、通风及空调工程、热能工程、动力机械及工程等相关专业
机械工程类	机械设计制造及其自动化、机械制造及其自动化、机械电子工程、过程装备与控制工程、材料成型与控制工程、焊接技术、包装工程、工业工程
	机械设计及理论、机械振动、振动与噪声、化工过程机械等相关专业
电子电气类	电气工程及其自动化、自动化、电子信息工程、测控技术与仪器、通信工程、计算机科学与技术、软件工程

2.3 电子电气行业应届生薪资待遇

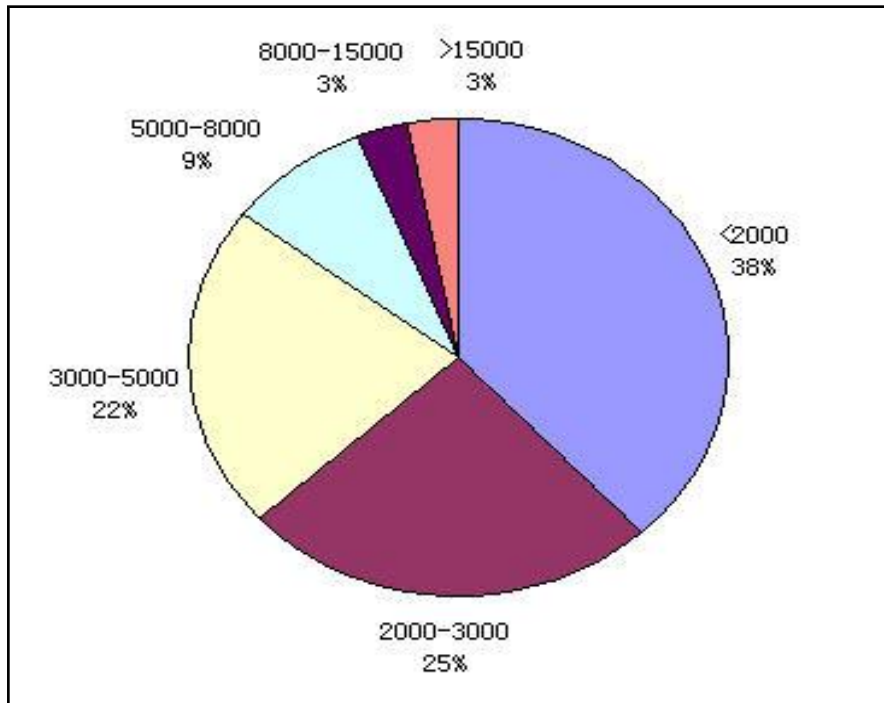
2013 届

步步高/oppo：本科 6000/月，单人宿舍不过要缴纳 200 左右/月，餐补 90/月，不知道为什么餐补这么少平均每天才 3 块钱

海信电器：平均月薪 4500（算上提成后）...

美的：试用期 2500 转正 3000-3500（15 个月）

长虹：整体均是试用 2000 左右，转正后不详



电子电气行业薪水分布（数据来源于网络，仅供参考）

三、 电子电气行业就业分析

3.1 电子电气行业人才需求

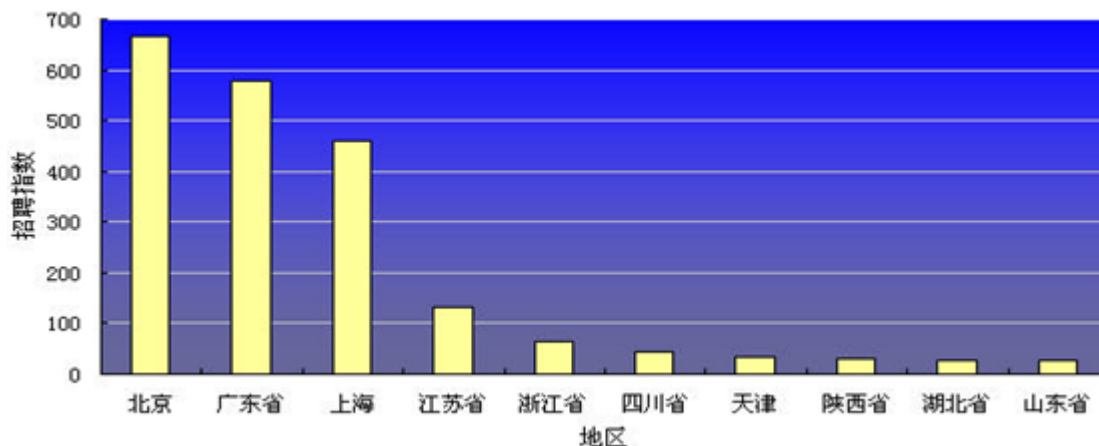
3.1.1 电子行业网络求职者目前所在地区分布

电子行业求职者主要集中在广东、上海、北京三个地市，其中又以广东省为最。电子行业企业比较集中的江苏省求职者数量紧随其后，也比较多。而企业同样比较集中的浙江省相对来说，求职者就少了很多。



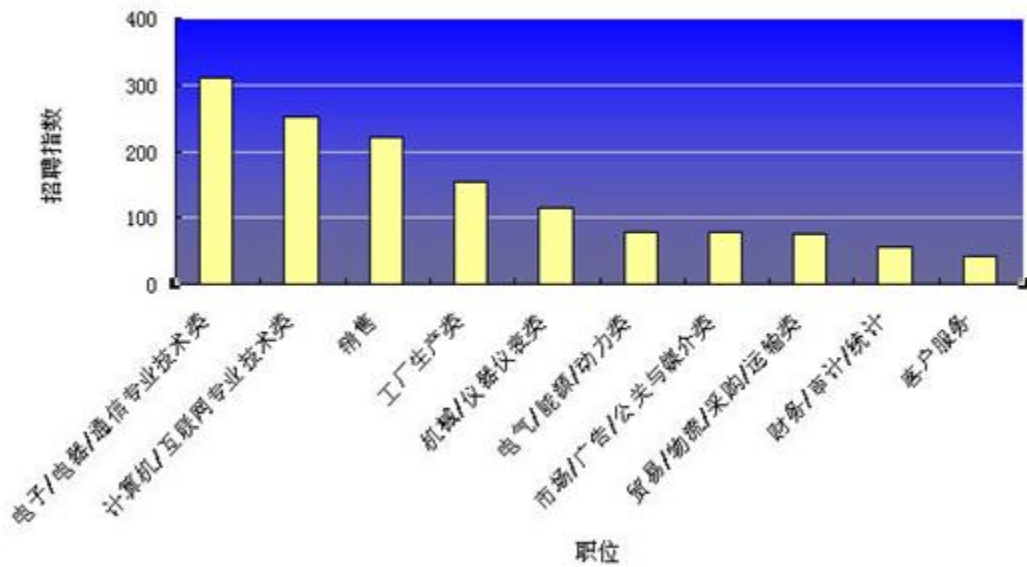
3.1.2 电子企业主要招聘城市

可以看到，北京、广东、上海三地的企业的招聘需求比较大，而其中尤以北京的企业最为活跃，招聘需求最大。其他省市的招聘需求则相对较小。



3.1.3 企业主要招聘职位

需求最多的为电子/电器/通信专业技术类人才，其次为计算机/互联网专业技术类人才，位列第三的为销售类人才，紧跟其后的是工厂生产类以及机械/仪器仪表类人才。



3.1.4 学历结构

从求职者的学历分布上看，可以看到本科占了该行业的最大份额。



3.2 电子电气行业证书

电气行业：

- 1、电气设计类：电气工程师
- 2、电气安装类：建造师（机电方向）、高低压电工上岗证、操作证、特种作业操作证等
- 3、电气造价类：造价师（安装方向）
- 4、电气建设工程监理类：监理工程师
- 5、电气建设工程安全类：安全工程师
- 6、电气工程招投标类：招投标师、工程管理师等等

电子行业：

- 1.维修电工（中级）

- 2.电子设备装接工（高级）
- 3.维修电工（高级）
- 4.单片机设计师
- 5.PLC 设计师
- 6.家用电子产品维修工（中级）
- 7.电子设计初级工程师





四、 电子电气行业零接触

4.1 SONY (中国) Sales 笔试、一二三面面经 (消费电子本部 , 深圳)

不得不说 SONY 校园招聘的战线很长,从 14 年 9 月底网申,到 15 年 1 月中旬收到 offer,在这几个月里估计很多同学都签了其他 offer,因此总体感觉参加笔试面试的人都不多。

笔试:10 月中下旬收到笔试邮件通知。只有邮件,没有短信和电话。因此建议之后的同学们多多查看邮箱。

笔试内容很坑爹。厚厚的一本全英文试题,具体内容我记不清了,有词汇选择,数字,图形,逻辑推理等等题目,而且词汇难度较大,题量巨多,反正我是没做完,大部分都是随便猜的 ABCD。

差不多一个月之后收到一面通知(电话通知)。

一面:群面,HR 电话通知准备 1 分钟英文自我介绍。去到之后发现人不够,只有 3 个面试者,于是 HR 姐姐和另一个男生搭档了,我的搭档是个女生。

面试官有 2 个,HR 姐姐和部门经理。首先是 1 分钟自我介绍,然后部门经理根据简历分别问面试者 2 个问题。我们是全中文的,看到论坛上有些地区的童鞋说会有几个英文的热身小问题,估计地区不同。

问我的问题是:1,你学的专业是 xxx,解释下你的专业主要学习什么。2,你这学了这么多方面的课程,会不会很不专业?(压力面?XD)

接下来就是小组讨论。索尼要在大学城开店,有两种装修方案,选择哪一种?A 是一贯的专业风格;B 是年轻时尚的潮流风格。因为人少,我们大概有 5 分钟的讨论时间,然后 2 分钟陈述时间。双方陈述完之后,会有 1 分钟的向对方提问的时间。之后就是对本次小组讨论作总结。一面就此结束。

一面结束后大概过了 4-5 天,通知了二面

二面:一个 HR 做记录,一个部门负责人面试,全英文。

首先自我介绍,然后提问,时间大概 25-30 分钟左右。

问了我简历上曾经做过的项目内容;对国美和顺电这两个卖场有什么了解和看法,分析他们的客户群;现在有 10 个不同款式不同功能不同价格的笔记本,要分配到这两个卖场,你会怎么分配;有没有销售经验。只记得这些了。然后可以问他几个问题,我问了 2 个,一个是关于 PSV 的,一个是关于 walkman。

二面结束后第二天,收到三面通知。三面是所有地区的面试者全部集中在上海面试,是上海部门大 BOSS 面试。

三面:在上海,一个 HR 全程观察,部门 BOSS 负责提问,基本上是中文。问的问题比较基本,我感觉就是看看你这个人怎样,是否适合 SONY 公司把。时间 20 分钟。

首先中文自我介绍,然后问有没有销售经验;觉得自己适合 sales 么;自身有哪些优点可以胜任做 sales;

大学同学有人去宿舍卖东西么,她们销售情况好不好?然后问了具体卖出多少的比例,跟我说销售行业大概就这样,20 个人里面,19 个人都会拒绝你,只有 1 个会买你的东西,你觉得你能接受么?你的电脑和手机是什么牌子的?我说电脑是华硕,然后问内存,硬盘,主频数据。之后说你以后工作每天就要跟这些数据打交道,会不会觉得枯燥无趣?对这个行业有什么了解,对 SONY 的产品有了解么?工作地点是 xx,为什么选择那里?觉得在上海工作怎么样?最后是英文介绍自己家庭和爱好。

总体来说,SONY 的人都不错,比较好相处,三面的 BOSS 比较严肃,估计是压力面 XD 建议大家在准备的时候多了解下消费电子这个行业的动态新闻和 SONY 的产品,个人感觉他们比较注重面试者对这个行业的了解和兴趣。



一个星期之后收到电话 offer,工资和福利都很不错的,绝对有竞争力;最吸引我的是 SONY 的培训资源,感觉培训系统很完善,从最开始针对应届毕业生的新人培训,到工作中的各种课程、轮岗,都很丰富,应该可以学到不少的东西。在几个月的找工作生涯中,经历了各种简历被刷、笔试被刷、一面二面被刷,拿到这个 offer 也算是一个圆满吧。在这几个月无数次失败中,体会到一个道理:有时候不是你不够优秀,不是你给的答案有错,只是你不适合这个公司。其实找工作真的是个双选的过程,你想去的不一一定要你,要你的你不一定想去,



适合自己的才是最好的。

希望以上内容对找工作的各位童鞋有所帮助，最后希望大家都能找到自己心仪的工作。



4.2 施耐德 MT 从笔试到 offer

我的第一个面经就献给这里吧，希望对接下来面试 elite young 项目的同学们有所帮助。

我申请的是施耐德的管理培训生，和 hr 姐姐沟通过一些细节了，hr 说下周会给 offer。

说到施耐德，对我来说实在是陌生。我学的专业和电气一点关系都没有，只是看到公司很好，mt 项目又不限制专业，所以就都想都没想的 apply 了。但是说实话，从一开始，我根本没想过会一路走下来。

如果用一个词形容施耐德的笔试+面试之路，就是“幸运”。

收到笔试邮件的时候，我起初是不想去的，因为白天要去另外一家面试，回到学校的时候已经很累了。但是在女朋友的批评+威胁下，我还是拖着疲惫的身子勉强去了。笔试是晚上进行的，机考。在做了前面的数字分析和英文题后，竟然出现了主观题！记得有六道题，用中文回答，比如给一个具体的工作中的 case，问你如何解决。有涉及管理的，供应链的，销售的，市场的，人际关系的等等。题不是很难，我觉得只要写得有逻辑，又够全面就可以了。字数不在多，在精。每题我就写了大概 200 字不到吧，当时实在是赶时间回去睡觉，毕竟眼皮已经打架了。

当我收到一面通知的时候，我已经忘记了什么时候笔试的了。本想看看以往的面经，可是没想到网上的面经这么少，基本上没有可以借鉴的，这也是我想写这篇文章的初衷之一吧。就抱着啥都不知道的心情去了一面。可是万万没想到会是辩论形式。

一面分为三部分：

1、每人随机抽一张字条，上面有一句英文问题。一个接一个的将上面的题目读出来，然后用英文做 2 分钟的回答。每个人拿到题之后不许看，不然就不公平了。

2、给出一个题目，10 个人分成两组，进行小组讨论。好像是 30 分钟的讨论吧，记得不太清楚了，我只记得在讨论的时候，hr 竟然不会参加，也就是说，我们的小组讨论过程完全是组内进行，hr 根本就不知道我们讨论的过程。时间到了之后，每组进行 5 分钟的总结陈述。记得我们当时的题目是关于道德和理性的题目，没有对与错，没有专业知识，就看各组的逻辑和语言组织能力了。

3、针对两组总结中出现的问题，进行 10 分钟左右的辩论赛。大家是唇枪舌战啊，那个激烈啊。好在我们小组讨论的初期，就是以对方的论点为出发点进行博弈的，所以当对方提出一个问题的时候，我们都一一反驳了回去。自我感觉不错吧，呵呵。

一面之后大约过了一周半，收到二面的通知。这次就更不知道面试形式了，又是裸考.....而且非常搞笑的是，当我提前 30 分钟到达面试场地的的时候，却发现我完全 google 错地方了。真正的面试地点离我的 location 有 45 分钟的车程。当时我真的想放弃不去了，但是当我拦下一辆出租车的时候，突然理性战胜了感性，决定赶过去，就算是迟到，我也不会后悔了。但是当我打电话给北京说我快要迟到一会儿的时候，他们说“今天是群面”.....额的神呀。然后就是司机在高架上开到了 100 迈，那叫一个刺激啊。赶到的时候迟到了 10 分钟，幸运的是上一组面试拖延了时间，我们的群面还没开始。这也许就是上帝的安排吧。

二面的形式又是群面+辩论。我就不明白了，施耐德怎么这么喜欢辩论呢。好在当天中午我小咪了一会儿，还是有些清醒的，所以发挥得还不错。题目呢，还是没有任何专业知识，只是有关管理和一些人际关系的题目，很容易上手，但是总结出一个具体的方案似乎有些困难。我觉得我的优势呢，就是当大家的方向有所偏离的时候，很好的把握住了方向，并提出了自己的一些建议，并主动承担了其中一部分陈述。小组讨论之后呢，就是辩论了。我想说辩论过程真的是非常精彩，但是由于时间有限，不是所有人都有时间说话的，所以我觉得当你有了一个很好的点子的时候，就要立刻说出来，不要想语言组织好了再站起来，不然真的会后悔的，呵呵。我当时利用了一些具体的数字计算，让对方辩友一时难以回答，可能是这灵机一动给面试官留下了不错的印象吧。最后呢，每个人总结一下自己的表现和队友的表现，并有 Q&A 环节。面试官当时问我有没有想过哪里表现得不好



好，该怎么改善，我实在没有想过类似的问题，所以回答的不是很好。面试官皱了皱眉头，我却无言以对呀。

二面之后呢，还有三面。但是他们也不告诉你是不是终面，就让你过来面试就好了，真是奇怪。三面呢，是单面，一个法国人面试我的。面试就问了我研究生的项目啊，正在做什么实验呀，一些大学经历什么的，没有任何的专业知识。他问了我 20 分钟左右吧，就让我开始问他。而且他似乎非常希望我问他问题，因为当他回答我一个问题后，我们就开始面面相觑，谁也不说话，他也不说结束，我也没问题可以问了，我们就这样你看看我，我看看你。我最终还是没忍住笑了出来，可是他还是一脸严肃，莫名其妙的看着我.....我见状又立马严肃起来，继续憋我的问题。哈哈~~面试过程中，虽然说他有张打分表，但是没往上面写任何字，好像毫无兴趣的样子。我当时可能是压力面试吧，就没太在意他的态度，表现好自己，不出错就好了。大约就这样 40 分钟的样子就出来了，一切随缘吧。

总之，一路走来，觉得面试就是表现出自己最真实的一面，总会有一个公司在那里等着你。我不是宿命论，但是我相信缘分。所以大家不必觉得谁牛谁不牛，只是气场合适不合适，缘分到没到的问题。希望大家都有满意的 offer，加油加油！

4.3 西门子笔经

笔试大概 2 个小时 20 分钟，中间会穿插面试，但这个面试决定性作用不大，应该只是经理及 hr 对你有个大致的了解，诸如问你为什么选这个职业，对此了解多少，自己有什么优势，还有人被问及薪水.....当时我答的不好，因为连最后这个职业是作什么都没说对样~~不过第二天还是让我参加 ac 了。笔试主要是个行政能力测试的大杂烩~~当然英语是很重要的，首先是两大段英译汉和汉译英，用去我 1h，包括一些专业词汇的考核，但范围太广，能看看西门子的英文网页该有帮助，还有就是可能和你所投职位还有关系。之后是一堆考公务员的题：图形，推理，数学，逻辑.....最后有 5 道脑筋急转弯，平时看多了还可能遇到原题（我就是）。时间也比较充裕，所以耐心做是关键~~面试太累了.....先是英文的互相介绍，在短时间交换彼此信息后做个 presentation，最好加点自己对对方的评价，ms 不错~~接着是不可能的任务，5 分钟讨论，10 分钟推销。不过别想把东西卖出去，面试官刁难人的级别是 incredibale 的，所以关键在于你们的方式，采取的策略，可以换个思维来想你要推销的产品，当然还有一些礼节性的细节要注意！！最后是个半小时的产品设计~~~这个有点靠灵感，尤其是广告和展示的部分，当然这个过程中分工协作也是很重要的，一个组的分歧越少，成功的概率越大，因为是基本没没辩论和说服时间的~~ps 我被光荣 bs 了~~但是这个过程很有挑战，值得的经历~~

4.4 西门子商务培训生电面 BJ

其实过程比较简略都不知道能不能算面经>>大家就当流程看吧心里有个底

HR 姐姐声音很甜说自己是西门子 hr 部门的问我申请了商务培训生项目现在方不方便说话

午睡的 LZ 一边说没问题一边就神速跳下床奔出去了

过程大致如下：

1. 毕业后是否准备留京发展
 2. HR 姐姐说西门子的惯例是实习一段时间后，经过考核培训再决定日后是否签约，问我可以实习的时间
 3. 提了一下最近实习的公司名称，然后问有没有财务方面的实习经验
 4. 工作对英语有一定要求，问方便的话能不能交流一下
- 我就大概说了几句自我介绍，然后回答了一个 Why do you choose Siemens 的问题，hr 姐姐就说可以了
5. 对工作之后对薪资的预期
 6. 如果后期安排面试，提前多久通知比较合适

因为 hr 姐姐说他们的简历都是从网上 down 下来的没有英文版让我明天中午之前把中英简历回复到系统发来的邮件，就结束了

个人感受：

不用紧张，大概就是 check 基本情况，前面的问题都是 warm up 的

实习时间那个，我说我暑假两个月肯定没问题，后面安排看公司，hr 姐姐追问说公司希望 3 到 6 个月，当然要回答可以保证不是...

英文因为上午才做过 presentation，所以即使午睡醒来也比较流畅大家要各种瞬间切换啊想不出来也要胡説几句表明你是【流畅】的

悲了个催课居多没怎么正经实习过的 LZ 财务经验就是零啊有没有。。所以如果这个考察因素很必要就肯定没希望了

第一次发帖祝各位牛人们勇往直前混应届生不久得益不少希望这个回馈能让大家提前有个心理准备。

4.5 热乎乎的海尔面经，刚接到 校招 offer

选择执着于海尔，不仅仅因为工作地点和它完善的培训体系，最重要的是因为 26 年的发展成就了今天的民族品牌。下面就说说我的海尔之路吧~

先自我介绍一下~小女黑龙江大学本科，东北林业大学经济学硕士，很一般的学校，曾经自卑过，网申名企被拍死 N 次，但依然顽强的奔波在 orz offer 的路上~曾经面试过几家企业，但都因为工作地点和薪水而放弃了，只当给自己留下美好的回忆和强大的经验咧.....切入正题。。

海尔来哈工大进行宣讲，bt 的是现场不接受简历，只能网申有木有！第二天马上面试有木有！哎。。只能联系收到面试通知的 lqq 校友，硬着头皮和他去霸王面，谁让咱就想去青岛呢！接待的 mm 很 nice~直接给我一张表格，我毫不犹豫地报了人力资源岗，填好后就交上去了。9 点的面试直到 10 点才面上~两个教室同时面试技术岗和管理岗，我被分到 3 个面试官同时面两个应聘者的教室，和我同面的是一个哈工大的会计硕士~三名面试官都很和蔼，开场就是自我介绍，我和同面的会计 mm 对视了一下，她先做了自我介绍，轮到我对时当然是把专门为海尔打造的自我介绍背的滚瓜烂熟（加入了一些海尔自己的企业文化、价值观神马的）！看面试官们面带微笑，算是对我俩的肯定。之后人力资源部的黄部长（长的像我大学物理老师~所以倍感亲切！）看到我俩的成绩都很不错，所以问我们如何看待奖学金（我回答是，先是对学生学习态度和学习能力的肯定，但只能说明一部分内容，学生还应该积极参加实践，又拐到自己做过的实习和学生干部经历之类的，blablabla~）总之看他们的表情是很满意~第三个问题就是专业相关的了--“海尔是像国际化企业迈进的民族企业，我招你来做人力资源，肯定不会让你简单的考勤发工资，你怎么看待这个问题”（就是问我对专业的了解咯），我有 bulabula 一大堆理论知识，最后补充说自己在在校期间虽然努力丰富自己的社会经验，但还有很多不足，希望海尔给个平台，让我好好学习，和海尔共同进步。。最后问到我俩评价自己的优缺点（很老套面试问题了，只要把自己的缺点说的不像缺点就好咯，嘿嘿）。结束时，黄部说，如果通过面试，第二天会有一个更深入的沟通。当时以为有二面，没想到，研究生免笔试而且一面即终面!!!

当天下午和晚上一直很激动的等待着陌生号码的 message or call~只记得晚上快 11 点了 我正和同学打电话，进来两条短信，也没急着关心是谁了，挂了电话有 11 点多，拿起电话才发现是海尔的签约通知。。后来自己有点缓不过来，毕竟是第一个 offer~也是我执着于海尔的“回报”，哪天晚上睡得格外踏实~感觉青岛离自己不远了，哈哈。第二天打起精神去签约！之前有做好低薪酬的心理准备，因为网上查到的薪酬信息大都是负面的，但毕竟是青岛，是海尔，所以带着三方协议和其他证件，我大步的走向了签约教室。在这里也和大家分享一下 2012 年校招研究生的薪酬福利吧，研发岗年薪不低于 6w，管理岗不低于 5.7w，这个年薪包括基本工资、季度奖金和年终奖金，还有交通补、饭补、住房补贴等等，缴纳五险一金，管住一年，有 20 天带薪年假（这个蛮人性化的，还给报一次车费），高温补贴，取暖补贴，生日福利 and so on。。虽然海尔的薪酬没有第一竞争力，但在接受的范围之内！哈哈~

小女还在等待宝洁托业的成绩，希望以上白话的这些对应届生的孩纸们有帮助吧！祝共同战线上的战友们都能

如愿!!!



4.6 夏普商贸一面面经 (上海)

被安排在周五早上十点.....

九点一刻的时候到达海洋大厦.....

我进去的时候候室有三位同学(一男两女).....

据说他们是九点钟的那场.....

后来才知道...九点钟有六个人参加面试...三个人一组...大约半个小时...

夏普的一面与其说是群面...不如说是指上还是单面.....

因为基本上是针对你个人来提问题...一个一个提出...一个一个回答...

最后由三道共同题目.

.....下面是大家最关注的问题.....

一开始..是按次序作自我介绍...这个大家应该有很多经验..按照你们的习惯说两三分钟...给出第一印象.....

自我介绍完成大概已经过了十五分钟左右...我们组三人都是强人....经历丰富...除了我....

接下来面试官开始一一提问.....

基本上全是针对你的经历..其实就是你的简历上面所展示出的一些经历..比如实习..比如学校工作等等.....

针对你做担当的职位的职责..以及遇到的困难...或者一些映像深刻的事情.....

我觉得这些大家可以着重想好一两件事情吧.....然后细致刻画...因为后面很多问题会在这些事情上细致刻画.....

我觉得虽然是应聘销售这个行业.....但是很多问题是你的能力...而不是销售能力.....

其实真的是临时发挥...我们三个人被问到三个完全不同的问题.....

比如男生是某社社长...被提到如何组织比赛,活动..以及组织中的困难...还有招新时的方法...等等细节

还有一位很强的学姐...硕士...经历很丰富...还有很多国外的经验...以及外企的经验...就会问到你去过这么多国家..哪个国家对你印象最好...

你觉得你为什么会选择日本企业?(类似这样).....你的专业并不是销售..为什么选择这个职位?谈谈你组织过的这些活动一些方法...比如如何联系...

还有就是提出情景提问.....比如和上司本身关系有点紧张...结果上司却让你在做什么事情上有错误..与你有明显的矛盾...其实就是上司有个错误指令.....你会怎样处理

还有就是你学位比较高..能力比较强..有一直当领导..可是进了公司你可能只能从最基层做起..你的想法是?

我在国企外企政府都有实习过...他们更关注的是政府...因为是跟商务有关的...她说你对政府工作有什么看法?有考公务员么?显然没有考...因为政府真的不适合我做...

最后还有三个同样问题每个人分别回答.....

1.你在选择招聘企业的时候,更注重什么原因?是海投么?

2.你觉得 SHARP 什么产品给你什么样的印象?

3.就是跟北京的面试一样..愿意派遣全国各地么?基本这个岗位就是在上海先工作两年...然后派往全国驻扎..时间不定...有可能一两年...又可能七八年

的确谈到夏普在新疆有办事处..那边缺个销售管理....

最后就没什么问题了...我们这组三个人面了一个小时.....大家看得出来..牛人姐姐是很有希望的哦~~~~~

BLESS 各位.....



五、 电子电气行业工作经历&感悟



5.1 飞利浦工作经历&感悟

2009 级管理培训生感言--何昀(飞利浦集团财务部)

飞利浦对我而言不仅是工作场所,我更加享受在这里工作的每一天: 极富吸引力的品牌和文化, 热情洋溢的团队, 无数的机会。我为成为公司一员而深感自豪。管理培训生项目(发展方向的引导, 系统的培训及分享等)为我们职业的成功发展提供了有力支持及帮助。

2009 级管理培训生感言--吴鹏(飞利浦亚明照明工厂)

公司会根据个人特质并以提高你的领导力和专业技能为宗旨制定整个两年的轮岗计划。每一次的轮岗量身定做而又环环相扣, 受益匪浅但相应的所承受的压力和工作强度也非常高。当然你不是一个人在战斗。在整个培训生项目中的每一个轮岗你会得到来自你的导师(通常是某个领域的资深专家)对你工作中专业知识(及团队管理上)的细致指导, 和管理层对你个人发展上的启迪以及人力资源部无微不至的关怀.....作为一个管理培训生你会获得非常多的机会和来自管理层的关注, 这会极大地帮助你在职业道路上快速的前进。“With greater power comes greater responsibility”, 当你成为管理培训生中的一员时你就注定会失去很多生活, 但你将来获得的会远远超出你的期待...

2009 级管理培训生感言--袁川(飞利浦照明研发部)

飞利浦给我提供了一个实现学生到职业人士成功转型的理想平台。而管理培训生项目让我得到更多的辅导和机会来发挥及展示自己的才能。在这里工作, 发现自己无穷的潜能得以施展这让我每天都无比激动!



5.2 松下集团工作感悟

苏州松下生产科技有限公司王成

【进入 Panasonic 公司前的想法】

在人才市场找工作的那段时间, 我根本就不知道未来是在遥远的天际, 还是在自己的脚下。那种迷茫就像断线的风筝在随风飘荡。而当我看到 Panasonic 公司招聘的时候, 我便和那些应聘者一样, 递上了我初入社会的名片-"简历"。当 Panasonic 公司选择我的时候, 我便暗暗地告诉自己, 我一定要让自己的梦想在此延伸。苏州松下生产科技有限公司是一个新生企业, 这对于我来说似乎看到了希望, 看到了未来。因为我将和公司一起成长, 一起成熟。

【现在工作的状况】

现担任技术部门电气专员, 主要工作为: SMT(贴片机)相关新机种 SP 印刷机的新功能的开发及测试; 作业指导书的制作; 治具设计, 电气故障分析与解决方案; 项目管理与技术支持。

【工作的环境&气氛】

为了提高顾客价值我们不断创新和改善, 在引进日本技术的同时注重本土化, 个性化, 工作上我们得到日方人员谆谆指导, 和团队一起切磋琢磨, 逐渐使我掌握了 Panasonic 技术人员的工作方式和设计理念。赴日研修加速提升了我的技能, 让我学习到了日本的文化, 提高了日语水平, 让我在工作中沟通起来更加方便, 公司就是我的家, 公司为我的人生发展提供了一个理想的舞台和一个舒适的工作环境, 我也会努力工作为顾客为社会做贡献来回报公司。

【通过工作想实现的梦想】

把自己培养成技术与管理兼备的人才是我个人长期的目标。我要和我的团队一起努力为顾客提供最适合他们的产品 and 设计, 为实现 Panasonic 的经营理念而奋斗。我相信每个人都有自己的梦, 都有属于他自己的一片蓝

天。Panasonic 是实现梦想最好的舞台，这个舞台上鲜花和掌声，我们可以炫出自我，炫出精彩，炫出非凡，炫出不一样的人生。相信历史永远不会风干的是辉煌的记忆。

【爱好】

足球，吉他，文学

【自己的座右铭】

走过去才知道独木桥与阳关道之间的真谛。闯，让你我感知生活；闯，让你我感悟人生；闯，让你我感受一切。

【爱读的书】

没有不爱看的，就怕学不到的。

松下机电（深圳）有限公司贺雷

【进入 Panasonic 公司前的想法】

作为即将踏入社会开始职业生涯的大学生，我期望首先培养起自己规范的工作模式和认真严谨的工作态度。而我也幸运地得到了松下电器机电（深圳）有限公司的垂青，使我一开始就在一个较高的职业平台发展和完善自己。于是我毫不犹豫地选择了 Panasonic。

【现在工作的状况】

现担任车载电子马达销售工作。主要内容为：维持和拓展现有的客户群；以 Panasonic 的雄厚产品实力为依托，开发新的客户和新的产品；不断地增加公司车载马达方面的销售额。

【工作的环境&气氛】

在 Panasonic 不长的工作时间里面，让我体会最深的是-大家是一个紧密团结的整体。在团队内部，如果一个环节出了问题，大家会群策群力，共同商讨解决。同事之间友好而亲密。在团队外部，从工厂，到营业所，到销售公司，再到客户，都是一个共同协作的有机整体。

【通过工作想实现的梦想】

通过不断的积累和学习，使自己逐渐成为马达领域的产品专家，客户的专家，市场的专家。从而使得更多的销售成为可能，为公司创造价值，同时，也提升自己的实力。使自我和公司的价值进入一个良性循环中去。通过日常的拜访，使自己和客户之间形成良好的朋友关系。重视关系营销，从深度上不断提升 Panasonic 在客户心中的位置。使更多的人了解 Panasonic，选择 Panasonic。

【爱好】

足球，下棋

【自己的座右铭】

爱人者人恒爱之，敬人者人恒敬之。

【爱读的书】

是好书，都爱读。

5.3 曾经的佳能员工——再谈品质

闲隙间，回想起几年前刚毕业，佳能的一个制造部部长来到学校招人，招聘的是操作工，那时刚毕业，什么都不懂，也不知操作工是干什么的，想都没想就去面试了，记得第一关面试内容是拿一些小木棒插在钻好洞的一个木板上，而且是计时的，我哗哗。。很快速就完成了。这一关速度慢的就会被淘汰。

第二个关的内容是笔试，题目都是一些简单的数学题，还有一些填英文单词，挺简单的，很快就完成了，应该成绩还不错。第三关是面试，由佳能第一制造部部长面试，是佳能（苏州）有限公司从佳能（珠海）有限公司调过来的，为人和蔼，做事很负责，名字就不透露了，这是我进佳能后才知晓的。部长提的问题是一些针对性的问题，很好回答。就这样我被招聘为佳能的员工了，成了本届第一批出校实习的。喜忧各半，喜的是找到了第一份工作，忧的是我对这份工作不了解，是做什么工作的，会不会很累，待遇怎样？这些我都不知，可能老师都不太清楚.....

告别了父母之后,做了一天一夜的车终于到了目的地,在火车站来接我们的是公司的一辆豪华大巴很不错,有个好印象,苏州很干净,绿化工作很不错,大巴穿过一个一个路口后,停在寝室路边,我们陆续的下车,做了一天一夜的车真的很疲惫,下车之后一个老师要我们排好队,跟我们交待一下后,由寝室管理员到我们到各自的寝室,这个寝室以前一个纺织厂,有两栋,一栋有5层楼,一栋有三层楼高,装修很简单,疲惫的我只是想洗个澡,好好睡上一觉。但是不行呀,在家带过来的东西很少,不能满足日常生活的需求,那时是大热天,要去买凉席,拖鞋,牙刷,什么的,都得买。

休息一天后,有一辆公司的车把我们送到了佳能门口,第一眼看佳能,给我第一印象是还不错,环境不错,我们排成队,每人拿了一个临时通行证,进入佳能,我们第一天是由人事部的一位靓女给我们培训,靓女人很好,有气质。培训内容是一些佳能的员工法则,内容很系统,几个小时过去了,是中餐时间,培训师给我们每个人发了一张餐券,一到食堂,四壁挂着五讲四美的字,顺便说下五讲四美,

五讲:讲文明、讲礼貌、讲卫生、讲秩序、讲道德;

四美:指心灵美、语言美、行为美、环境美

看到所有人都很有秩序的排队就餐,餐桌一排排很整齐,人也很有礼貌,五讲四美在这里体现得淋漓尽致。真是受教了,社会这个课堂真是不容忽视呀!在这么一个好的环境上班,在这么有秩序的公司上班,真是太好了,一个月的培训期到了,部长给我们讲话后,把我们分配到各制造部门,第一天到制造部的,没想到是上流水线,做操作工,失望透顶,我们去时刚好是新机种,T267,机器不算大,没有一课复印机大,在线上学了几天之后就上线做了,佳能非常注重品质,在培训时就考过标准书,在线上标准书一本一本的,厚得不行,而且在组装打印机时,一定要完全按照标准书作业,这是在佳能每个员工必备的常识,绝对的按照标准书作业,把人当机器使,一天不知要重复多少遍,重复做同样的动作,后来产量多时,我们还得练习打螺丝,打螺丝也是佳能操作工必备技能之一,因为每天都要和螺丝刀打交道,这个螺丝刀很危险的,一不小心,可能会把你的手指卷断,轻的也得掉皮呀,后来由于五课销量不好,新机器停了一条线,多余的人员分到别的科,我被分到一课,那时一课生产的是 IR230 的复印机,集扫描,打印于一体的大型复印机,复印,打印速度很快,很清晰,但是轮廓大到不行,很高,很宽,第一次见这么大的复印机,学了几天,又该上线了,我学组装 2,是个美女教我,没多久,那女的就辞职走人了,在一课我又是每天重复一个个动作。

上班时不能讲话,做完一台,接着一台,很累,很无聊,还要上晚班,第一次上晚班,有点不适应,做着就想睡,有时闭着眼睛在打螺丝,不过这是不负责的表现,佳能很注重品质,很注重客户返遗的问题,如果有谁欠品(何谓欠品,欠品就是本来应该要做的,要装的,没有做,没有装,比如这个地方要擦酒精,但你却没有擦,这也是算欠品,发现了要开红单(何谓红单,在佳能,有红单,白单,红单就是欠品专用的罚单,白单是开给误操作人员的单,红单和白单,是由线上 QC,QA,线外科长,部长,质检人员开的单,是专门开给欠品,误操作的员工)

总之,在佳能的员工太苦了,每天下班都觉着身体快散架了,真的很累,说不定在我写这篇文章的同时还有员工在叫着苦呢,不过在佳能我学到了很多,真的,这是不容忽视的,佳能的产品我很放心,因为我见识了佳能是多么注重品质的,也受过因为不注重产品质量的惩罚。不过从另一方面,这也让我认识到,品质是企业的生命,我想这些亲身经历在我以后的工作或创业的生涯中一定有助。换位思想:累也是值得的。

总之在佳能,每天都和来自不同地方的朋友,一起努力,一起奋斗,虽然很累,但是每天都过得很充实,或许是太充实了,每天埋头苦干之后,很快的安然入睡了,就这样时间懂懂流逝,时间很快的就过去一年多了,在学校的计划早就抛到九霄云外了,还在原地踏步,由于某种原因,我终于觉定离开了,因为我知道,在佳能工作不是我想要的,就算....

5.4 我在三星的工作经历

我当时是大四下学期在 Chinaren 上投给三星简历的,那个时候好象有着落的毕业生比较多,所以当时的竞争并不激烈。因此投简历的第二天就找我去面试了(其实我的简历很普通,什么特色都没有,唯一值得骄傲的就是“我是北邮毕业的”)。

第二天去了发现来面试的全都是穿着西装的男生,只有我一个穿着休闲衣的女生,把我吓了一跳。面试时

一对多的形势，部门长挨个让我们介绍一下自己，自己今后的发展规划以及对该职业的认知，其实挺简单的，但当时觉得挺紧张，因为这只是我面试的第二家公司没什么经验。我觉得当时说得挺不好的，还说了以后要读书深造之类的话，说完了就立刻后悔了。可能因为运气比较好，我进入了二面。毕竟是个跨国公司，本来我还特意准备了英语的自我介绍，没想到二面比第一面还更简单。还是中文介绍一下自己，然后问一下座右铭，用英语翻译一下即可，唯一涉及到专业的问题就是 GSM 和 CDMA 有什么区别，这点北邮的 xdjm 们都应该能说上一两句吧。三面是人事面试，当时我也特意找了师兄咨询如何商谈工资的技巧。结果，三星本科生是统一价（网上都能查到的），而且比我的心里价位还高，我当时还真是挺高兴的。三面中，HR 只问了我两个问题，1 你是北邮的，那么好学校为什么不读研阿；2 你对三星这个公司的认识，面试越来越简单。整个面试的过程中，从来没有问我要过成绩单，从来没有问我是否过了六级，这一点让我觉得很欣慰。我觉得主管有可能是想招聘合适的人而不是成绩最好的人吧。总的来说这样的面试实在是很简单，很让人惊讶，也许是和应聘的职位有关吧。想要在这样的面试中脱颖而出，我想运气和给主管们留下不骄不躁稳重的感觉是很重要的。

通过人事面试后，就以为万事大吉了，其实真正的挑战在后头。在我们部门（不知道别的部门是不是这样）实习和试用期都是名副其实的。如果觉得你在试用期表现一般，还是会辞退你的，这一点会让人觉得很恐惧。你必须和你一起进来的员工竞争。有一个北理工毕业的男生 1 个月试用期过后就被活生生的炒了，其实他很努力，每天第一个来最后一个走，但还是最后走人了。现在我们部门里新进来的一批员工也都整天心惊胆战的。所以进入三星后绝对不要小看试用期。

也许这样的面试经历不能给师弟师妹们更多的启发，不过我可以介绍一下我在三星的工作经历，供大家参考。

正式被录取后我就进三星实习了。韩国人的规矩的挺多的，一开始挺不适应。每天上班后第一件事跑到主管（韩国人）面前问好，和每个员工问好，每天下班后先要和主管说再见。在公司不能穿休闲裤牛仔裤，休闲鞋，不能穿无袖的衣服，这点让我一直都很郁闷。实习的时候千万不要迟到，我那时候就不小心迟到了一次，结果挨批了，主管告诉我说在韩国实习生迟到一次就会被开除，当时把我吓坏了，所以大家要小心再小心。三星的升级制度不是很好，工作三年才可以升为代理，再工作四年才能升为课长（相当于部门主管），目前我们大家都是社员（听着怎么有点像人民公社，恩，习惯了就好）。平时下班的时候会比规定时间晚 1 个多小时，即使做完了活，也得熬着。不然别人会觉得你不认真干活的。其实能在 7 点前走是很幸运的，办公室的韩国人经常会干到 12 点，他们非常拼命。

我的面试经历的确很简单，也没参加过三星的笔试，对我来说运气占了很大成分。所以找工作这方面无法给大家更好的参考。


我写这篇文章的目的，是想让大家更好地了解三星的企业，而不是盲目的选择公司。

.....接上篇三星里的每个韩国人都会讲几句中文，特别是部门主管，都需要在韩国参加中文考级（就像英语四六级一样，挺 bt 的），考级通过的才能正式到中国来上任。所以不必为语言的问题而太发愁。英语在工作中挺不重要的，虽然职位上都有所要求，但你进了公司以后会发现其实一般韩国人普通员工英语很烂（我不知道部门长怎样，没用英语交流过）。就算只有英语四级也足以应付。在公司里有相当一部分是朝鲜族人，毕竟朝鲜族人都说韩语，所以和老板交流很方便，因此也更容易得到老板的信任或者喜欢，所以很多汉族的同学们会有点心理不平衡。因此，如果你想进入公司得到更好的发展，就必须学习韩语。

由于公司的升级制度主要是按年限来算，所以等你熬到课长（部门主管级别），差不多都得 30 多岁了，等你到了部长（大概相当于总经理）大概都要 50 多岁了，所以三星的升级制度不太合理，这也是跳槽率比较高的一个原因。不过对于能力稍差的人来说，这的确是个很不错的地方，因为到了年限后，不出意外都能升级。

我们部门每年有三次考核，对于刚入社的员工来说，考核成绩总是最低的，搞不好还会倒扣工资，我有一位同事就被凄惨的扣了工资。只有等更新的员工来了之后才能熬出头，如果考核成绩比较好的话，工资还是很容易涨的。三星的工资属于一口价，福利补贴比较少。还有一点大家很关注的户口问题，我不知道明年的毕业生会怎样，但是今年三星解决了很多人的户口问题。

在工作中遇到问题时，问韩国人比较好，他们都很乐意主动的教你。一般韩国的男员工年级都会偏大，而且很多都没女朋友，因为当初他们上大学的时候都是服过两年左右兵役。

进三星后会有一周为期 1 周的封闭式培训，我觉得很有意义，值得一去，能对团队精神有深刻的体会。
三星员工的平均年龄 30 岁不到，是个很年轻的队伍，很有朝气，当然也是因为跳槽的人太多的缘故。
暂时想到这么多，边想边写显得有点没条理，可能有遗漏的地方。希望能让大家对三星企业有个简单的认识。

5.5 LG 员工工作感受

王秋萍


毕业时间：2007 年

教育背景：北京大学新闻与传播学院本科毕业生

所在部门：LG 电子（中国）有限公司驻华总部 Corporate Marketing Team

成长感语：

从象牙塔到社会，LG 电子帮我成功完成了角色的转换。同单纯的校园生活不同，这份工作带领我进入了一个更大更广阔的世界。作为毕业后的第一份工作，我在 LG 电子的一年半时间里明显感觉到自己在飞速地成长着。LG 电子重视新员工的个人发展，并且毫不吝啬地给予新员工各种实践机会。从只能旁听发布会准备流程，到一名专业的 PR 专员，很多知识和工作方法都是在丰富的实战经历中学得的。老板和同事不会因为我是新人而不放心交代任务，反而有针对性地给予各种锻炼和指导，让我在工作中迅速成长。

公司的培训系统也让我如鱼得水，不仅在 e-learning 网站可以随时学习关于产品/市场等相关知识，公司还经常组织 excel/PowerPoint 等工作软件的技能培训。我还报名参加了公司组织的英语课程，下班后直接与外教进行沟通交流，增强自己的语言技能。

LG 电子作为一个大型跨国公司，我受益于它的系统化和专业化。公司系统里有丰富的共享资源，可以在 Global Marketing Portal 里看到总部或者其他地区的市场推广方案以及广告创意/公关文章等，并且可以学到别的国家的成功市场案例。这些都让我开阔了眼界，受益匪浅。

工作以来，我感受最大是“professional”这个词。专业性体现在每一个细节，从外表到工作态度、工作方法。从老板和同事身上我都强烈感受到了一名专业人士所要具备的素质，并且潜移默化地受到影响。

我想，一份好工作应该提供专业的环境和愉悦的氛围，并且有动力让你不断向前，一直进步。感谢 LG 电子给我提供了这样一个可以学习进步的机会和平台。

王天磊


毕业时间：2009 年

教育背景：北京航空航天大学嵌入式软件专业硕士毕业生

工作部门：LG 电子中国研发中心

成长感语：

我叫王天磊，毕业于北京航空航天大学，现就职于 LG 电子北京研发中心，从事 3G 手机的软件开发工作。作为一名刚刚从学校进入工作岗位的新员工，初到 LG 电子，就感觉到这个大家庭所带来的温暖。LG 电子提供给我们舒适的工作环境，每个月的员工生日会更让我们感到家一样的温暖；这里同事为人热情，领导平易近人，让我很快的融入到开发工作之中；在日常的工作中，遇到问题可以找同事商量讨论，也使我从中受益匪浅。在短短的几个月的 LG 电子生活中，我学到了很多。

虽然受到世界金融危机的影响，LG 电子继续蓬勃发展，希望我能与公司一道进步，也祝愿 LG 电子有一个更好的明天！

刘文静

毕业时间：2009 年

教育背景：吉林大学计算机学院硕士毕业生

工作部门：LG 电子中国研发中心

成长感语：

我叫刘文静，2009年7月毕业于吉林大学计算机学院研究生院，在LG电子2008年的校园招聘中，我幸运的进入LG电子北京研发中心，成为一名手机软件的研究员。入社将近半年的时间里，在mentor和同事的帮助下，我由一名手机的门外汉，渐渐转变成了可以自己负责一个完整模块的软件工程师，看着一款款包含了自己努力与心血的手机成功地上市而且取得了消费者良好的口碑，我深深的感到作为一名LG员工的骄傲和自豪。在LG研发中心，有先进的技术、可爱的同事和轻松的工作气氛，如果你热爱手机，热爱技术，就请加入LG大家庭吧。

林东鲁

毕业时间：2009年

教育背景：暨南大学药学专业本科毕业生

工作部门：LG电子广州分公司大客户管理部

成长感语：

未加入公司之前，我会因为LG是世界500强企业而自信地谈论自己收到的offer。加入公司后，虽然才2个多月，我已经感受到，最让员工自豪的其实是LG让人上进、不断进步的文化。

“第一”的潜意识

在LG，每个团队都会给自己定不同的目标，但可以明显地看出这些目标的一个共同点：都向着“第一”而定。刚进公司，就知道我们的愿景是“No.1 LG”；在北京总部参加系统的培训和拉练时，每次竞赛受奖励的都只有第一名；开总结会议时，每个部门的总结也只会是最优秀的什么部门，而不会在后面加上“之一”。这种环境下，你会自然而然地把自己的目标定得更高而加倍努力地提高自己。

潜移默化的积极的思维

或许是受同事的影响，在这里，会不知不觉地形成一种思维：“要完成这件事情，只要……”

而不会有“这件事情不可能完成，因为……”的想法。

“跳起来”发挥自己的潜能

工作中，经常需要独立承担某项任务或完成某些资料，对于新员工需要1到2天工作量的任务，上司往往会要求在4~5个小时内完成。开头自己也会觉得不可能，然后随着时间一秒一秒地过去，会感受到无比巨大的压力。但是奇怪的是，竟然真的按时完成了任务。

问了资深的同事才知道，以前自己的目标只是随便伸伸手就可以达到的。而在LG，自己需要为自己定下不仅要伸直手，而且要跳起来才能达到的目标。这样积累下来，自己必然比别人成长更快。

崔振杰

毕业时间：2004年

教育背景：吉林大学经贸英语及工商管理专业双学位

工作部门：LG电子天津电器有限公司吸尘器企划部

成长感语：

2004年我毕业于吉林大学外国语学院经贸英语专业，并辅修工商管理双学位。毕业后工作于天津市对外经济贸易服务中心。事业单位过度安逸的工作环境让我感到厌烦，不甘心让我的青春在报纸与茶水间消逝。

我不顾家人的反对离开了那个“温床”，最终选择了LG电子：世界财富500强、家电行业的领先者、有先进的管理理念、完善的薪资福利制度、健全的培训进修体系等其他公司不可比拟的优势。2007年3月我来到了LG电子吸尘器企划部门，在领导和同事的指导帮助下，很快熟悉了业务，并成为部门不可缺少的一份子。

随着时间的推移，我对企业的了解也更加深入。LG的经营理念是“为顾客创造价值”和“尊重人的经营”。工作的核心就是围绕着如何更好的为顾客创造价值，顾客的需求就是我们生存和发展的根本。为顾客服务的同时也培养了我們不断创新的能力和勇于开拓的精神。只要你有理想有激情，LG就会给你一个展示才华的舞台。

选择LG是明智的，因为这里有我的过去、现在和未来！朋友，还等什么？期待有一天能与你并肩打拼属于我们的未来！

郭峰

毕业时间：2009年

教育背景：大连理工大学机械工程及自动化本科毕业生

工作部门：南京 LG 熊猫电器有限公司研究室（被选拔进入 LG Global Track Program,目前在韩国釜山大学攻读硕士研究生。）

成长感语：

我叫郭峰，09 年从大连理工大学毕业，09 年 7 月进入公司，9 月初到了韩国釜山大学攻读研究生。刚刚毕业的时候，同学们都很迷茫，自己也包括在内。面对民营，国营，外企等不同规模，不同经营理念的公司，不知道怎样去抉择。毕竟，第一份工作非常重要，这是我们踏入社会的第一个舞台，决定了自己能否很好地展示自己的能力，适应社会，并开发自己的潜能。

进入 LG 以后，我深切的感觉到 LG 信守着自己的承诺，尤其是对新入社员的培训，安排细致，体系完整，充分体现了以人为本的经营理念。虽然有很多公司认为培训并不能给公司带来利益，特别是在最近经济环境不景气的时候，很多公司都放弃了员工能力的培养。但是 LG 依然坚持自己的理念，不遗余力地进行员工能力的培养。从我参加的差不多两个月的脱产培训中，我了解到 LG 的发展历程，LG 不断革新去适应市场变化的经营理念，LG 完备的培训体制，LG 规范的生产第一线，还有 LG 引进的先进的管理开发系统，这些都让我这个新入社员感觉到，LG 人认真的工作态度以及以顾客为中心的思维方式，也真正理解到一等 LG 这个目标不是一句空话，LG 已经具备了实现目标的各项基础，并且这个目标已经牢牢扎根于每个员工的心中，LG 人一直坚持不懈地努力并追求着这个梦想。

我想这样一个能够高度重视培养新社员，开发新社员能力，尽一切所能给新入社员创造机会的公司，一定会更加的发展壮大，一定会吸引更多的有识之士加入。作为 LG 的一分子，我感到非常骄傲和自豪，我相信我们 LG 的未来一定会越来越好。

六、 电子电气行业 名企求职大礼包

6.1 索尼



公司网站 <http://sony.dajie.com/>

公司简介

索尼（中国）有限公司于 1996 年 10 月在北京设立，是 Sony 集团统一管理和协调 Sony 在华业务活动的全资子公司。

作为在中国的地区总部，它在中国国内从事电子信息行业的投资，产品市场推广，顾客售后服务联络，并针对 Sony 在中国的各所属企业进行宏观管理及广泛的业务支持，推动 Sony 在中国市场业务的不断发展。

索尼在华销售的产品包括平面特丽珑彩电、背投/等离子/液晶彩电、数码相机、笔记本电脑、家用摄录一体机、家庭影院系统、DVD 播放机、数据投影机、Memory Stick 记忆棒、聚合锂离子电池等。目前索尼在华的电子业务规模到已经达到 50 亿美元，总投资额已超过 8 亿美元，包括六家工厂在内，索尼在华共有大约一万名员工。

Sony 集团 CEO 出井伸之曾在 Sony 集团全球董事会上承诺：把高速发展的中国市场作为未来发展的重中之重，希望中国成为 Sony 东亚业务区域的成长引擎。为此，Sony 为其电子产品在中国的发展定下了宏伟的目标：到 2005 年在华销售额达到 02 年的 5 倍；到 2008 年，将 05 年的目标再翻一番，超越日本市场成为 Sony 仅次于美国的第二大市场。

索尼（中国）有限公司不断扩大对华投资，Sony 目前在华总投资额已超过 8 亿美元，这是继 2001 年总投资额超过 5 亿美元之后不断增加投资的最新数据。Sony 在华投资和本地化发展的高速增长趋势仍将持续。

落户于江苏省无锡市国家高新技术产业开发区的索尼电子（无锡）有限公司，作为索尼在中国的重要生产基地，已将最初 2,300 万美元的投资额逐步增长到近一亿美元，成为 Sony 加速本土业务发展的重要发源地。上海索广电子有限公司是 Sony 在华设立的第一家合资企业，多年来一直是获得政府高度认可的优秀企业。2003 年以来，索广电子陆续投产了多达数十款的数码摄像机、数码相机新品和新一代大容量 Memory Stick Pro 记忆棒等新产品，其中，数码相机的产量预计在 2003 财年达到去年的 10 倍。设立于广东的索尼精密部件（惠州）有限公司近几年也将其投资总额从设立之初的 1,624 万美元持续增长到 5,500 万美元，现已成为世界上大型的光学生产基地之一。

6.2 松下



公司网站 <http://panasonic.dajie.com/>

公司简介

松下在中国

自从 1978 年邓小平访问松下电器公司以后，松下电器开始在中国投资，把松下在中国的事业与中国的改革开放和经济建设融为一体。从电子材料到零部件，从部品到整机，从家用电器到工业机器，到目前为止，在中国进行的技术合作项目 160 多项，建立合资独资企业 53 家（上海 7 家公司），总投资近 15 亿美元。

松下在中国企业

投资性公司

松下电器（中国）有限公司/Panasonic Corporation of China

松下电器香港有限公司/Panasonic Hong Kong Co., Ltd.

生产型企业

松下电器产业株式会社 AVC 网络公司：

中国华录·松下电子信息有限公司

山东松下电子信息有限公司

厦门松下电子信息有限公司

上海松下等离子显示器有限公司

其中，松下（中国）有限公司杭州生产基地，又称：松下电器杭州工业园，是松下在海外（全球）的最大

生产基地，位于浙江省杭州市下沙经济技术开发区，该生产基地包括“松下家用电器有限公司”、“松下马达有限公司” 松下杭州基地

上海松下微波炉有限公司

发展简史

松下电器与中国的合作始于 1978 年，从技术引进、投资创办合资、独资企业，到创办研发基地，松下在中

国的事业规模日益扩大。截止到目前，包括 4 家研究开发中心在内，松下在中国已投资建立了 60 家合资、独资企业，

职工人数达到 6 万余人。松下电器在世界许多国家都设有基地，并正在开展着与当地的人和文化及需求相吻合的全球性经营活动。

松下电器跨越了地区和社会，目前在 40 多个国家开展着企业活动。其企业活动的范围不局限于生产，还开展包括服务和信息系统等解决方案在内的多种业务。并且，在全球范围内开展着及时对应市场需求的产品制造和以客户为本的商业活动。更为突出的是为了满足各个国家客户的需求，将过去设在日本的地区统一管理机构分别迁到北京、新加坡、新泽西、伦敦等地，在当地直接开展市场营销活动。松下电器作为真正的国际企业，始终开展着立足于客户的全球性活动，为社会做出贡献。

6.3 三星



公司网站 <http://samsung.dajie.com/>

公司简介

三星集团(全球知名综合性企业)成立于1938年,创办人为李秉喆,公司最初主要出口朝鲜半岛的鱼干、蔬菜和水果,1950年代逐步扩展为制糖、制药、纺织等制造业,并确立为家族制企业。1969年成立三星电子。1980年代三星电子以卖冰箱为主,1986年时李秉喆成立三星经济研究所。旗下子公司包含:三星电子、三星SDI、三星SDS、三星电机、三星康宁、三星网络、三星火灾、三星证券、三星物产、三星重工、三星工程、三星航空和三星生命等,并由家族内的李氏成员管理,其中三间子公司被美国《财富》杂志评选为世界500强企业,三星在中国主要经营产品包括:三星手机、电视、数码影音、电脑办公及BSV液晶拼接屏等产品。

1996年,三星集团跻身全球第五大集团,包括多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个法人及办事处,员工总数19.6万人,共有62个子公司,总资产高达2808亿美元(2007年),集团员工平均年薪高达7130万韩元(约合人民币40万元)三星在韩国出口额的三百一十二亿美元中占了18.1%,而在2004年更达到(592亿美元),为出口额的20.7%。在2003年在韩国政府税务预算中,三星占了6.3%的税款。三星毫无疑问的是韩国的龙头企业,而三星的经济状况也直接影响到韩国经济。

2006年,三星集团是全球第35大经济体,若以国家来排名,将大于阿根廷。而韩国在美国注册的8782项专利中,有3611项是三星电子所申请的,所占比率超过40%。从1999年的31亿美元,到2006年的162亿美元,三星的品牌价值成长了五倍之多,2002年,三星电子的市值首度超越日本索尼,4年后,三星电子跻身千亿美元俱乐部;2009年,市场不断预测三星电子终有一天可能取代半导体龙头英特尔的地位。自2001年起至2010年底,10年间三星在半导体的营收成长高达355%,目前排名世界第2,与龙头英特尔相比,市占率仅有4.1%的差距。目前三星有近20种产品在全球市占率拿到第一,居全球企业之首。

集团旗下3家企业进入美国《财富》杂志2003年世界500强行列,其中三星电子排名第59位,三星物产第115位,三星生命第236位。2003年三星集团营业额约965亿美元,品牌价值高达108.5亿美元,在世界百大品牌中排名第25位,连续两年成为成长最快的品牌。集团旗下的旗舰公司--三星电子在2003年《商业周刊》IT百强中排名第三,日益成为行业领跑者,其影响力已经超越了很多业内传统巨头。

三星有近20种产品世界市场占有率居全球企业之首,在国际市场上彰显出雄厚实力。以三星电子为例,该公司在美国工业设计协会年度工业设计奖(Industrial Design Excellence Awards简称IDEA)的评选中获得诸多奖项,连续数年成为获奖最多的公司。这些证明三星的设计能力已经达到了世界级水平。2003年三星在美国取得的专利高达1313项,在世界所有企业中排名第九。

该企业品牌在世界品牌实验室(World Brand Lab)编制的2006年度《世界品牌500强》排行榜中名列第二十六在《巴伦周刊》公布的2006年度全球100家大公司受尊重度排行榜中名列第四十二。2012年世界财富榜500强排名第四十。

6.4 飞利浦



公司网站 <http://philips.dajie.com/>

公司简介

荷兰皇家飞利浦电子公司(Euronext: PHIA, NYSE :PHG ,荷兰语 :Koninklijke Philips Electronics N.V. ,英语 Royal Dutch Philips Electronics Ltd.), 中译简称飞利浦公司, 是世界上最大的电子公司之一。

飞利浦是个综合性大集团, 目前旗下部门有: 飞利浦优质生活, 飞利浦照明, 和飞利浦医疗系统。

飞利浦公司以生产家用电器、军用和民用通讯设备、医疗设备、电脑、仪表和显示系统等著称于世。它也是西欧最大的军火企业之一, 从人造卫星、“阿波罗”登月飞船到最新的航天飞机, 都有飞利浦的产品。美国军舰也使用飞利浦的雷达。

飞利浦是欧洲最大的电子跨国公司, 在世界 150 个国家和地区建有分公司或工厂数百家, 其中在美国有 100 多家。

历史上, 该公司曾对世界家电工业的发展作出过重大贡献。50 多年前飞利浦公司发明了电动刮胡刀, 60 年代初期发明了盒式磁带录音机, 飞利浦盒式磁带标准成为了世界标准, 以后又发明了录像机, 80 年代初与日本 SONY 公司共同研制出 CD 机, 后又联合 SONY 推出 DVD 和蓝光 DVD。

飞利浦公司也推出了数字盒带和激光音像盘两种新产品, 公司还计划在欧洲推广超宽屏幕高清晰彩电系统。飞利浦公司在这些领域一直处于领先地位, 其产品已成为家喻户晓的名牌产品。

飞利浦公司与中国有较好合作关系, 已有很多投资项目, 主要生产光纤光缆、电视、激光盘、照明设备(富卡博) 电子元件、通讯、教学、医疗设备(IDEAL) 和计算机等产品。

荷兰皇家飞利浦电子公司是一家“健康舒适, 优质生活”的多元化公司, 致力于通过及时地推出有意义的创新来改善人们的生活质量。作为全球医疗保健、优质生活和照明领域的领导者, 飞利浦基于对客户需求的深入了解以及“精于心简于形”的品牌承诺, 将技术和设计融入到了以人为本的解决方案中。

6.5 LG



公司网站 <http://lg.dajie.com/>

公司简介

英文缩写

LG = Lucky Goldstar , LG 集团, 1995 年前称为 Lucky Goldstar , 韩国第三大公司, 属下有 44 家公司, 在全球

有大约 300 个办事处和下属企业,所涉及产品包括 LG 手机、电视、数码影音、电脑办公及 BSV 液晶拼接屏。前身是乐喜化学工业会社。现在 LG 一般认为是 Life is Good 的缩写。

集团简介

LG 集团创立于 1947 年,年销售额高达 730 亿元(2011 年数据),全球目前拥有 17 万员工。是领导世界产业发展的国际性企业集团。LG 集团目前在 171 个国家与地区建立了 300 多家海外办事机构。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。而 LG 电子是 LG 集团最大的子公司。LG 集团不断向无穷的技术领域发起挑战,并致力于新技术的开发,科研开发是 LG 的发展重点,也是业务拓展的强大后盾。LG 集团在世界 6 个国家设立了 31 所研究中心,科研开发的投入已占集团总收入的 5%。目前正通过海外研究机构,进一步加强着自身的技术力量,LG 集团在美国的芝加哥、圣佛塞、圣迭亚哥,在日本的仙台、在德国的都塞夫和爱尔兰的都柏林等地的科研机构正在利用高尖端的科研设备,大力开展各项科研活动,为实现高科技社会的早日到来而努力。

发展愿景

LG 电子一直在努力实现其在 21 世纪成为数字领域的全球领袖的远景,通过创新的产品和卓越的服务来满足客户需求,同时力争在 2010 年跻身于全球前 3 大电子、信息和通信厂商之列。在我们前进的道路上,我们始终坚持“强公司成就强人才,强人才造就强公司”的理念,我们坚信只有伟大的人才能造就伟大的企业。

LG 致力于在 3 大核心能力上实现卓越。这 3 大能力是产品领先力、市场领先力和人才领先力,每种力量都是实现我们“快速创新”和“快速发展”的发展战略的关键部分。

核心能力

产品领先力是指使用专业的新兴技术开发创新的、顶级品质的产品的能力。市场领先力是指在全球获得顶级排名的能力,这离不开在全球各个国家或地区强大的市场影响力。

人才领先力是指通过选择和培养能够在各方面实现创新的高素质团队成员,获得市场主导地位。

发展战略

快速创新需要通过设定和达成创新领域的最高目标,保持领先于竞争对手至少 30% 的竞争优势。这包括新产品的开发和发布、设计和技术创新,以及产品销售、市场份额和企业价值。

快速发展是实施专注于迅速扩大市场规模和收入的结果,其中货币收入的增长是轴心。

企业文化

尽管企业可以彰显其一流的管理战略和丰富的杰出人才,但它仍然需要采取一种能够充分释放这些强大力量的企业文化。

没有不可能

在 LG,我们尝试采用更替路线来应对每个绊脚石,在说“不”之前首先需要头脑风暴和更加努力地工作。

不是“我”,而是“我们”

LG 鼓励紧密的团队协作,鼓励员工以通过团队紧密协作来实现目标为荣。

有趣的工作场所

LG 的工作场所尊重个人的创造力和自由,工作充满乐趣。

。

6.6 西门子



公司网站 <http://siemens.dajie.com/>

公司简介

西门子是全球电子电气工程领域的领先企业，主要业务集中在工业、能源、医疗、基础设施与城市四大业务领域。西门子最早在中国开展经营活动可以追溯到 1872 年，当时西门子公司向中国出口了第一台指针式电报机。140 年来，西门子以其创新的技术、卓越的解决方案和产品坚持不懈地与中国开展全面合作，并以不断的创新、出众的品质和令人信赖的可靠性得到广泛认可。西门子已经成为中国经济不可分割的一部分，是中国可靠、忠诚、可信赖的合作伙伴。西门子将其环保业务组合与创新解决方案全面投入到与中国的合作中，彰显了其致力于帮助中国实现可持续发展的坚定决心。

公司见证了中国改革开放带来的巨大变化，同时也顺应时代潮流，不断积极进行自身的改革与发展。至今，西门子已在中国建立了 16 个研发中心、65 家运营企业和 65 个地区办事处。西门子遍及中国的业务组织及区域总经理和省级总经理使公司更好地把握市场脉搏、了解本地信息、更加快速高效的满足客户的需求。

价值观

勇担责任

致力于符合道德规范的、负责任的行为

西门子努力满足一切法律和道德要求，并且，只要可能，我们还努力超越这些要求。我们的责任是按照最高的职业和道德标准和惯例来开展业务：公司绝不容忍任何不合规的行为。

我们在“勇担责任”方面的原则堪称我们制定业务决策的指南针。我们还必须鼓励我们的商业伙伴、供应商和其他利益相关者遵循同样高的道德标准。

追求卓越

取得卓越的业绩和运营成果

追求卓越，是我们在每个领域都将尽力实现的目标。我们根据公司愿景制定这一远大目标，并在其指引下提供优异的质量及超越客户需求的解决方案。一直如此。

追求卓越还意味着吸引市场上最优秀的人才。我们将帮助这些人才掌握获得成功所需的各种技能，给他们提供发挥潜力的绝佳机会。我们致力于营造一种高绩效企业文化。

追求卓越不仅仅关系到我们今天所做的一切，它还要求我们找到一条持续改善的道路。这需要我们灵活、积极地迎接变革，从而确保我们能够牢牢把握新的机遇。

矢志创新

敢于创新，创造可持续的价值

创新已成为西门子业务成功的基石。研发是西门子发展战略的基本动力。作为关键专利的持有者，无论是已经成熟的工艺，还是正在发展的技术，我们都是客户强有力的合作伙伴。我们的目标是，在所涉足的众多业务领域，都占据技术领袖地位。

我们是创新惠及全球的企业公民。我们用客户是否成功来衡量我们的创新是否成功。我们不断调整业务组合，以便为全人类共同面临的最严峻的挑战提供解决方案，从而使我们得以创造可持续的价值。

通过引领潮流，我们可以完全释放员工的能量和创造力。我们富于独创，也欣赏这种素质的所有含义：独创性、创造力、奇思妙想，等等。



6.7 理光



公司网站 <http://ricoh.dajie.com/>

公司简介

理光（株式会社リコー，Ricoh Company, Ltd.），为日本的事务机器及光学机器制造商，市井清在 1936 年成立理化学研究所，研究所主要研究理研阳画感光纸，1963 年正式易名为理光，并在同年成立香港分公司。现在理光的主要产品包括影印机、传真机、打印机等文仪器材，文档解决方案，以及轻便型数码相机。

理光是世界首家“OA”概念的提出者，公司始终坚持不断创新以满足时代的需求并提出“Image Communication”的新办公理念，明确定位了公司以数码和色彩为技术核心，实现图像处理和计算机技术的完美融合，以此来不断开创新型商业交流环境，致力于全方位的服务，推动客户更有效地步入空前的信息共享境界。



对应中国市场的数字化和网络化的发展趋势，理光（中国）投资有限公司同样致力于向中国用户提供更好的产品和服务。通过提供复印机、印刷机、打印机、工程机、传真机和系统的解决方案等数码设备和优质服务，理光赢得了广大客户一致的支持和厚爱。

指导思想：公司始终站在客户的立场上思考和行动，不断为用户作出新贡献。理光集团发展事业的原动力是创业精神，即“三爱精神”，和以此为基础形成的经营理念。理光自 1936 年创业以来，始终坚持从用户的角度出发，通过不断创造新的价值（商品、服务），积极开拓新市场。例如，复印机或传真机原来是以特定市场和用途为对象的大型、昂贵的商品，理光立足于用户的角度，把复印机的普及作为企业使命，全力推进技术革新，终于使之成为全世界广大客户均能接受的普及产品，进而扩大了市场。这种企业文化，在中国开展业务中得到了完全继承和发扬。

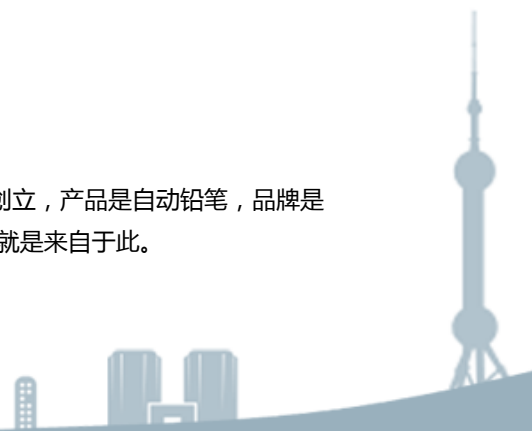
6.8 夏普



公司网站 <http://sharp.dajie.com/>

公司简介

夏普成立于 1912 年，公司原称“早川电机工业”，由早川德次在日本东京创立，产品是自动铅笔，品牌是“Ever-Sharp Pencil”，取其“不用削，可永保笔芯尖锐”的意思。夏普公司的商标就是来自于此。



在 1923 年，关东大地震将早川德次的工厂给损毁，于是迁移到大阪东山再起。

1964 年开发了电子计算机；1992 年发表了 ViewCam 家用摄影机；亦发明了可抵抗禽流感 H5N1 的 PCI 离子簇，并享有此专利权，用于空气清新机、空调等产品；随后推出第一部的超高温蒸气烤炉 Healsio；近年来在日本着重液晶显示器（LCD）的发展，而且不为人知的是，最早在 1987 年左右夏普也开发了第一台具有汉字表现功能的电子手帐（或称“电子记事簿”）其后与日本卡西欧株式会社在日本 PDA 市场的竞争一直很激烈，直到日本索尼株式会社也以“Clie”系列加入战局，市场占有率才有些变化。很多人不知道的是，苹果电脑公司（旧称，现已改为苹果公司）为人津津乐道的 Newton 系列 PDA 产品，此一逸品乃是委托夏普公司开发软件接口并负责制造的。

夏普近年也生产了多部移动电话（Mobile Phone）且是日本市占率最高的手机制造业者，并与日本各大通信业者配合供货，如 GX30/GX30i/GX31/GX32/GX32i、GZ100、GZ200、802SH、SX633/705SH、SX663/WX-T82/816SH/880SH、SX813/902SH、SX833/WX-T91/903SH、904SH、905SH、910SH、SX863/WX-T92/902SH 等，并使用夏普独家显示器 CG。

经历了半个世纪诞生的两个产品的基础是创业以来，世代相传继承的“创新的基因”。是以创造与时代和社会同步的独一无二商品为目标，变不可能为可能的诚意和创意的精神。在包罗万象的网络时代，为实现身边的一切都能和电脑网络相连接的舒适的社会生活，夏普用先进的液晶和元器件技术为您提供将成为明天主流的独一无二的新产品。

6.9 TCL



公司网站 <http://tcl.dajie.com/>

公司简介

TCL 集团股份有限公司创办于 1981 年，是一家从事家电、信息、通讯、电工产品研发、生产及销售，集技、工、贸为一体的特大型国有控股企业。A 股上市公司。经过 20 年的发展，TCL 集团现已形成了以王牌彩电为代表的家电、通讯、信息、电工四大产品系列，并开始实施以王牌彩电为龙头的音视频产品和以手机为代表的移动通信终端产品的发展来拉动企业增长的战略。

TCL 发展的步伐迅速而稳健，特别是进入九十年代以来，连续十二年以年均 50% 的速度增长，是中国增长最快的工业制造企业之一。TCL 涉及的家电、通讯、信息、电工几大主导产品都居中国内地同行前列。2001 年，TCL 集团销售总额 211 亿元，利润 7.15 亿元，税金 10.8 亿元，出口创汇 7.16 亿美元，在全国电子信息百强企业中列第 6 名，是国家重点扶持的大型企业之一。2001 年 TCL 品牌价值 144 亿元，在中国知名品牌中排第 5 名。

在 20 年的发展中，TCL 集团以超前的观念和行动，主动去认识和培育市场，创造了“有计划地市场推广”、“服务营销”等市场拓展新理念，系统形成了一种全新的经营理念和管理机制。TCL 集团以市场为先导，十年来致力于市场营销网络的建设，已建立起遍布全国各地的由 IT 网络支撑的 300 多家营销网点和一支近万人的营销队伍，在世界十多个国家和地区建立销售公司或商务代表处，在越南和印度设立彩电制造基地，大力开拓海外市场，为 TCL 的国际化打下基础。TCL 以科技为依托，不断加大科研投入，1998 年成立了企业技术中心，2000 年 1 月被评为“国家认定企业技术中心”。2011 年入选首批“国家技术创新示范企业”。TCL 集团还成功地把产品经营和资

产经营两者结合起来进行统筹经营，发挥品牌和网络的两大优势，继把 TCL 品牌从电话机扩展到以“TCL 王牌”彩电为代表的音视频产品、电工产品之后，1996 年一举兼并了香港陆氏公司彩电项目，开创了国企兼并港资企业之先河，1997 年又与河南美乐彩电实现强强联合，1999 年，又以资产无偿划拨方式，受让内蒙古彩虹电视机厂，2001 年 2 月又兼并无锡永固电机厂，成立 TCL 无锡数码有限公司，2000 年 12 月又兼并中山索华空调厂，使 TCL 的产品规模和整体实力得到了进一步发展和壮大，增强了 TCL 在市场上的竞争优势。1998 年 TCL 集团开始全面进入信息产业，生产销售 TCL 品牌的信息产品，并拓展互联网接入设备业务，建立互联网服务能力，提升分销网络功能，为电子商务时代做准备。1999 年，TCL 又进军白家电和空调领域，并取得不俗业绩。

秉承“为顾客创造价值、为员工创造机会、为社会创造效益”的企业宗旨，三万 TCL 人将继续发扬“敬业、诚信、团队、创新”的企业精神，以“研制最好的产品，提供最好的服务，创建最好的品牌”三个最好作为竞争策略，不断进行经营变革和管理创新，增强企业的整体素质，力争用 10 年左右时间，实现我们创建世界级中国企业的宏伟目标。

6.10 美的



公司网站 <http://midea.dajie.com/>

公司简介

集团简介

美的集团又名美的集团有限公司、在全国各地设有强大的营销网络，并在海外各主要市场设有近 30 个分支机构。

集团概况

创业于 1968 年的美的集团，是一家以家电业为主，涉足照明天气、房地产、物流等领域的大型综合性现代化企业集团，旗下拥有三家上市公司、四大产业集团，是中国最具规模的白色家电生产基地和出口基地之一。

1980 年，美的正式进入家电业；1981 年开始使用美的品牌。据尚蛙会员联盟调查显示，目前，美的集团员工 13 万人，旗下拥有美的、小天鹅、威灵、华凌等十余个品牌。除顺德总部外，美的集团还在国内的广州，中山，重庆，安徽合肥及芜湖，湖北武汉及荆州，江苏无锡、淮安及苏州，山西临汾，河北邯郸等地建有生产基地；并在越南、白俄罗斯建有生产基地。美的集团在全国各地设有强大的营销网络，并在海外各主要市场设有超过 30 个分支机构。

美的集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、饮水机、电饭煲、电磁炉、电压力锅、微波炉、烤箱、风扇、取暖器、空气清新机、洗碗机、消毒柜、抽油烟机、热水器、吸尘器、豆浆机、电水壶、酒柜、电吹风机、热水器等家电产品和空调压缩机、冰箱压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品，拥有中国最大最完整的空调产业链、微波炉产业链、洗衣机产业链、冰箱产业链和洗碗机产业链，拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。

美的集团一直保持着健康、稳定、快速的增长。上世纪 80 年代平均增长速度为 60%，90 年代平均增长速度为 50%。21 世纪以来，年均增长速度超过 30%。

2009 年，美的集团整体实现销售收入达 950 亿元，同比增长 6%，其中出口额 34 亿美元。在“2009 中国最有价值品牌”的评定中，美的品牌价值达到 453.33 亿元，名列全国最有价值品牌第六位。

2009年8月,在中国企业联合会、中国企业家协会发布的“中国企业500强”中,美的集团列第69位。2010年2月,在国际权威品牌价值评估机构英国品牌顾问公司(BrandFinance)公布的“全球最有价值500品牌排行榜”中,美的集团作为唯一的中国家电企业入选。2011年入选首批“国家技术创新示范企业”。

在保持高速增长的同时,美的集团也为地方经济发展做出了积极贡献,从2002年至今上交税收超过150亿元。截至2010年2月,美的集团已为社会福利、教育事业等累计捐赠超过2亿元。

展望未来,美的集团将通过持续稳健发展,打造成为全球化、科技化、适度多元化的具备完善法人治理结构的企业集团,到2015年成为全球前三的世界级白色家电类制造企业集团并实现“再造一个美的”的战略目标。

6.11 海尔



公司网站 <http://haier.dajie.com/>

公司简介

海尔集团是世界大型家用电器第一品牌、中国最具价值品牌,世界品牌500强企业前50名。海尔在全球建立了25个制造基地10个综合研发中心,19个海外贸易公司,全球员工总数超7万人,海尔集团2010年实现全球营业额1357亿元人民币,同比增长9%,其中海尔品牌出口和海外销售额55亿美元。2010年海尔品牌价值已达207.65亿元,连续六年蝉联《中国品牌500强》榜首,2011“中国最有价值品牌”于9月9日发布,海尔集团以907.62亿的品牌价值连续十年位居榜首。海尔品牌旗下冰箱、空调、洗衣机、电视机、热水器、电脑、手机、家居集成等19个产品被评为中国名牌,其中海尔冰箱、洗衣机还被国家质检总局评为首批中国世界名牌。

2008年3月,海尔第二次入选英国《金融时报》评选的“十大世界级品牌”。2008年6月,在《福布斯》“全球最具声望大企业600强”评选中,海尔排名13位,是排名最靠前的中国企业。2008年7月,在《亚洲华尔街日报》组织评选的“亚洲企业200强”中,海尔集团连续五年荣登“中国内地企业综合领导力”排行榜榜首。2008年海尔入选世界品牌价值实验室编制的《中国购买者满意度第一品牌》,排名第四。海尔已跻身世界级品牌行列,其影响力正随着全球市场的扩张而快速上升。

2011年12月15日,据世界著名消费市场研究机构欧洲透视(Euromonitor)发布最新数据显示,海尔在世界白色家电品牌中排名第一,全球市场占有率7.8%,第三次蝉联全球第一。海尔同时拥有“全球大型家电第一品牌、全球冰箱第一品牌、全球冰箱第一制造商、全球洗衣机第一品牌、全球酒柜第一品牌与第一制造商、全球冷柜第一品牌与第一制造商”共8项殊荣。调查显示,海尔旗下产品的全球份额也节节攀升。2011年,海尔冰箱的品牌和制造商零售全球份额分别为13.7%和16.5%,海尔洗衣机的品牌零售量全球份额为10.9%,海尔酒柜品牌和制造商零售全球份额为16.1%,海尔冷柜的品牌与制造商零售全球份额为16.7%和16.8%,上述产品全球份额都较2010年有大幅提升。在智能家居集成、网络家电、数字化、大规模集成电路、新材料等技术领域,海尔也处于世界领先水平。“创新驱动”型的海尔致力于向全球消费者提供满足需求的解决方案,实现企业与用户之间的双赢。

截止到2009年上半年,海尔累计申请专利9258项,其中发明专利2532项。在自主知识产权的基础上,海

尔已参与 19 项国际标准的制定，其中 5 项国际标准已经发布实施，这表明海尔自主创新技术在国际标准领域得到了认可；海尔主持或参与了 215 项国家标准的编制、修订，其中 172 项已经发布，并有 8 项获得了国家标准创新贡献奖；参与制定行业及其它标准 441 项。海尔是参与国际标准、国家标准、行业标准最多的家电企业。

在创新实践中，海尔探索实施的“日事日毕，日清日高”的“OEC”（Overall Every Control and Clear）管理模式、“市场链”管理及“人单合一”发展模式引起国际管理界高度关注。目前，已有美国哈佛大学、南加州大学、瑞士 IMD 国际管理学院、法国的欧洲管理学院、日本神户大学等商学院专门对此进行案例研究。海尔的 30 余个管理案例被世界 12 所大学写入案例库，其中，“海尔文化激活休克鱼”管理案例被纳入哈佛大学商学院案例库，海尔“市场链”管理被纳入欧盟案例库。

2010 年，海尔实施全球化品牌战略进入第五年。海尔将继续发扬“创造资源、美誉全球”的企业精神和“人单合一、速决速胜”的工作作风，深入推进信息化流程再造，以人单合一的自主经营体为支点，通过“虚实网结合的零库存下的按需即供”商业模式创新，努力打造满足用户动态需求的体系，一如既往地为用户不断创新，创出中华民族自己的世界名牌！ 海尔品牌在世界品牌价值实验室（World Brand Value Lab）编制的 2010 年度《世界品牌 500 强》排行榜中排名第 44 位，品牌价值已达 207.65 亿元。

6.12 佳能



公司网站 <http://canonchina.dajie.com/>

公司简介

佳能来源

Canon -佳能名称源于佛教。佳能公司的创始人是位医学博士，取此名的灵感出自他抬头眺望天空而来。佳能公司原来的名字叫“精机光学研究所”（Seiki-kougaku-kenkyuujo 或 Precision Optical Instruments Laboratory），是一个精密光学仪器研究所。其初衷只是为了研究高品质相机的发展。此公司成立于日本（日语：僉儼僨僨株式会社）。佳能原有一个十分英语化的名字 KWANON，意为观音。公司以此命名其第一架 35 毫米测距式相机。到目前为止，世界上只有唯一一架 KWANON 相机幸存。大约在 1936 年，公司用汉莎·佳能（HANSA CANON）为品牌的相机正式上市了，其 CANON 一词含有“盛典、规范、标准”的意味。从此，佳能成为举世闻名的相机品牌和公司的象征。毫无疑问，响亮的名字与日俱增，目前使用的 EOS（Electronic Optical System）不仅仅表示电子光学系统英文文字首字母的缩写，也是一位在希腊被称作黎明的女神。

佳能在中国

佳能的中国事业开始于 20 世纪 70 年代末改革开放之初。1979 年，邓颖超女士访问佳能公司，提出支援中国精密工业的要求。1980 年，时任社长贺来龙三郎先生对北京进行了友好访问。中国政府与佳能公司高层领导人的互访，为佳能公司的在华事业迈出了坚实的第一步，佳能公司对华投资也由此正式拉开序幕。

佳能（中国）最重要的工作是中国市场的构建，即调整在中国市场的管理结构和商业结构，逐步建立更为高效的营销体系，以满足中国市场不断增长的需求。佳能已经成功运用其世界顶级的影像技术，为中国市场提供了照相机、复印机、打印机、传真机、扫描仪、投影仪等诸多产品，并开始向耗材，医疗设备等领域进行积

极的拓展。

基于“共生”理念，佳能植根于中国并开始努力成长。而未来，佳能将继续实践这一理念，为中国的消费者提供更多、更先进的产品和更完善的服务，继续通过投资创汇、技术转让、创造就业机会、参与社会建设等多种形式，为中国的经济发展和繁荣做出贡献。

二十多年来，佳能的中国事业伴随着中国的全面进步获得了成长和壮大，“共生”的理念已经结出硕果。在大连、珠海、中山、苏州等地，佳能拥有 11 家独资公司和 3 家合资公司，其中 2001 年在苏州新区投资近 1 亿美元建成的工厂，是迄今佳能全球最大的工厂。截至目前，佳能在华投资已累积达 10 亿美元，拥有员工 28,769 人，在众多的外资企业中名列前茅。

1997 年，佳能（中国）有限公司在北京成立，开始负责佳能公司在中国的投资及其他相关业务。2002 年，即中国加入世界贸易组织之后，随着市场开放程度的逐渐加强和各项政策法规的实施，中国的个人消费品市场、办公设备市场愈发活跃起来。与此相对应的是，佳能将亚洲营销总部从香港迁入北京，并正式开始行使中国国内销售权。同时，佳能大力加强在华机构，在中国市场增设华北、华东和华南三大区域总部，并授权北京、上海、广州分公司对所在区域的财务、物流、销售和服务进行管理。至 2003 年底，佳能在中国的 15 家分公司已全部注册成立完毕，佳能（中国）实现了从第一阶段的生产投资转向第二阶段的销售服务的重大战略推进。

佳能（中国）最重要的工作是中国市场的构建，即调整在中国市场的管理结构和商业结构，逐步建立更为高效的营销体系，以满足中国市场不断增长的需求。佳能已经成功运用其世界顶级的影像技术，为中国市场提供了照相机、复印机、打印机、传真机、扫描仪、投影仪等诸多产品，并开始向耗材、医疗设备等领域进行积极的拓展。

基于“共生”理念，佳能植根于中国并开始努力成长。而未来，佳能将继续实践这一理念，为中国的消费者提供更多、更先进的产品和更完善的服务，继续通过投资创汇、技术转让、创造就业机会、参与社会建设等多种形式，为中国的经济发展和繁荣做出贡献。

6.12 A.O.史密斯



公司网站 <http://aosmith.dajie.com/>

公司简介

A.O.史密斯公司 1874 年在美国成立，至今已有 130 年历史，是美国纽约证券交易所上市公司（代码 AOS）。1936 年进入热水器生产领域。2006 年公司全球营业额 21.6 亿美元，全球雇员近 17000 人，目前在全球 8 个国家拥有 42 家工厂。A.O.史密斯热水器凭着优异的品质、完善的服务，赢得了众多消费者的青睐，并被广泛使用于全球各地的麦当劳、肯德基等连锁店中。

A.O.史密斯在中国

1998 年，A.O.史密斯美国总部投资 3000 万美元，在南京独资成立艾欧史密斯（中国）热水器有限公司。2001 年，在中国加入 WTO 后的数小时之内，美国 A.O.史密斯公司宣布增资 2000 万美元，将 A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地。建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系，产品体系跨工业、商业、家用三大领域，为中国消费带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

2004 年 A.O.史密斯 WPC 全球工程研发中心在中国南京正式成立,该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。该中心的成立提升 A.O.史密斯公司在全中国范围内的热水器设计和测试能力,进而促进其全球业务的拓展。它将支持 A.O.史密斯在美国的现有技术中心并且为重要的设计和开发项目提供更多的资源。该中心的成立也进一步巩固 A.O.史密斯在行业内所处的领先地位。

七、 电子电气行业相关资料延伸阅读

电子电气主要企业

 通用电气公司	通用电气	美国
	西门子	德国
	日立	日本
	松下电器	日本
	三星电子	韩国
	索尼	日本
	日本电气公司	日本
	皇家飞利浦电子	荷兰
	艾默生电气	美国
	施耐德电气	法国