

破解“职业经理人荒” 关乎经济发展方式转变

□丁是钉 纪荣宇

大量海外并购的失利直接暴露出了我国企业严重的“职业经理人荒”。尽管这个成本和代价过于高昂,但是硬币的另一面就是政府和企业都认识到了加速培养国际化职业经理人的迫切性。

相对于明显的“民工荒”而言,职业经理人的短缺是隐性的。特别是由于我国经济近年来一直处于高速增长的状态下,加之有30多家中国企业进入了世界500强的行业,“职业经理人荒”在很大程度上被掩盖和忽视。

商务部统计资料显示,近两年,我国海外并购势头发展迅猛,已经从2002年的2亿美元,迅速上升至2008年的205亿美元,占当年对外总投资的50%。但在2008年,我国企业海外并购的损失也达到2000亿元人民币左右。

2008年4月,中国平安保险收购比利时的富通投资,涉及金额高达215亿欧元,不到一年,这笔投资账面浮亏就高达227亿元人民币,几乎赔完所有本金。平安董事长马明哲也不得不承认:“公司将谨慎对待海外扩张。”

巨大的并购损失暴露出中国企业治理水平低并且严重缺乏国际竞争力的事实,同时也反映出中国职业经理人整体素质不高和数量严重不足的深层次问题。尽管通过“甌子中拔大个”的办法可以在某种程度上缓解和隐藏职业经理短缺的问题,但是却会严重影响我国经济发展的速度和质量,给我国经济和社会的发展造成巨大的损害,甚至是灾难。

《国家中长期人才发展规划纲要(2010—2020年)》中提出,到2015年,企业经营管理人才总量达到3500万人,到2020年,企业经营管理人才总量达到4200万人,但并没有说明我国现有企业经营管理人才的基数。据《第二次全国经济普查主要数据公报》显示,在工商部门登记的企业(不含个体工商户)已是700多万家。在

不考虑我国企业数量增长的情况下,即使全面完成了《纲要》提出的目标,到2015年,平均每家企业的合格管理人员也不足5人;到2020年,这个数量不超过6人。

更加不容乐观的是,改革开放初期大量人才从政府机关流向企业、从国有企业流向民营企业的情况已经发生了根本性的逆转。由于现实利益和价值观取向的改变,更多的人才倾向于总报酬更高、更稳定的政府和国有部门,加剧了企业,特别是民营企业高层管理人才紧张的局面。

严重的职业经理人荒不仅是中国企业跨国并购失利的直接诱因,同时也是我国企业发展质量不高的深层次原因。这一问题如果不能在短时间内得到根本性的缓解,将会成为我国经济发展方式转变和产业升级的瓶颈性因素。

企业是国家的经济细胞。因此,实施人才强国战略应当以破解“职业经理人荒”作为切入点。一是要尽快通过全国性的普查摸清企业经营管理人才队伍的底数,建立职业经理人数数据库,同时进一步打破影响经理人市场化配置的政策性和体制性因素,逐步形成全国统一的职业经理人人才市场。二是要以行业为基本单位制定职业经理人的准入标准,整合社会上有一定规模和技术实力的人才测评机构,积极探索社会化的职业经理人评价制度,降低企业用人成本和风险。三是要改革现行的初次分配制度和体系,缩小政府工作人员以及垄断企业管理人员和其他企业职业经理人在收入和社会保障等方面的巨大差距,促进人才向有活力、有成长性的企业流动。四是要提高商学院培养实战型职业经理人的能力和水平,同时以中央企业为依托,建立职业经理实践培养基地,为更多的民营企业和中小企业的职业经理人提供到国内一流企业挂职锻炼的机会,促进其视野的开阔和管理能力及水平的提升。

中国铁建等央企密集换帅

2011年第一个月,多家央企密集换帅。记者日前从国务院国资委网站上了解到,中国铁建总公司、中国北车集团、中储棉总公司、中交建设集团等央企一把手均发生更替,这是继去年9月份之后,又一次央企领导职务密集变更。

国资委网站“央企领导职务变更”栏目发布的信息显示,原中交建设集团党委书记孟凤朝被任命为中国铁道建筑总公司董事长,提名为中国铁道建筑总公司总经理人选。李国瑞不再担任中国铁道建筑总公司董事长、董事职务,不再担任中国铁道建筑总公司总经理职务。现任中国北车股份有限公司

总经理奚国华上任中国北方机车车辆工业集团公司党委书记一职。王立刚不再担任中国北方机车车辆工业集团公司党委书记、党委常委、党委委员职务。

中储棉领导职务变更方面,姚明辉被新任命为中国储备棉管理总公司党委书记、总经理,雷香菊不再担任中国储备棉管理总公司党委书记、党委委员、总经理职务。

原中国水利水电建设集团公司党委书记刘起涛则接替孟凤朝任中国交通建设集团有限公司党委书记、董事。记者注意到,刘起涛调任后,国资委尚未公布中国水利水电建设集团公司党委书记新人选。(上证)

【CEO语录】

◆读多少书都没有在社会上折腾学得 multidisciplinary,在一个很好的工作单位上干得很久会把自己的创新能力磨平的人都是在没有退路时才会集中生智,而之后则是能力的提升和智慧获得。社会和人都是一个黑洞,只有深钻进去才知道其奥妙在哪里。

——优米网 CEO 王利芬说,要钻进社会才能提升能力和智慧

◆做任何事情思路清楚最重要,所谓逻辑其实是三点:1、层次:不要眉毛胡子一把抓,不要把儿子孙子辈混做一处相提并论。2、主次:哪些是主哪些是辅,不要平均用力。先后:分清楚谁先谁后,谁因谁果,做事的次序往往决定成败。

——拉卡拉 CEO 孙陶然说做事的逻辑

◆这个世界没几个人能让我们完全不疑,关键要确定在组织的某一刻某一岗位需要的是哪一方面特质,并寻找符合这个特质的人,至于该人的其他特质,是需要我们包容并可以刻意压制的。

——阿里巴巴集团资深副总裁邵晓峰谈用人

责编:王萍 编辑:刘文景
版式:张彤 校对:梁英
2011年2月14日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

我们在失去市场份额的同时,还失去了思维,失去了时间。我们认为可以做出正确的决定,但实际上,事后发现我们已经落后了几年!

诺基亚 CEO 发内部备忘录:我们“沦落”了

□李聪



诺基亚首席执行官史蒂芬·埃洛普

2月9日消息,据国外媒体报道,诺基亚首席执行官史蒂芬·埃洛普(Stephen Elop)致员工的一封内部备忘录曝光,该备忘录承认了诺基亚在面对iPhone、Android等竞争对手时的失败,同时表示将在日前公布新战略,以夺回市场份额。

埃洛普在备忘录中表示,诺基亚在高端和中端手机市场遭到了iPhone和

Android的不断挤压,在低端手机市场又被中国深圳手机生产商吞食了大量的市场份额。诺基亚已经站在一个“燃烧的平台”,必须做出大胆改变来掌握自己未来的命运。

德国《商业周刊》还曝出诺基亚高层即将大换血的消息,诺基亚最高管理层“集团执行委员会”目前共有9位执行副总裁,《商业周刊》称诺基亚将会撤换其中4位的职务。

《华尔街日报》称,曾有人大胆预

测,到2015年,中国智能手机用户将达到6亿。而中国本土智能手机品牌有可能成为其中的亮点。一些分析师预计,内地小厂商借Android操作系统之力,将对诺基亚和摩托罗拉等公司形成激烈得多的竞争。

此事件在微博引起热议,易凯资本CEO王冉在博客上表示,诺基亚置之死地而后生。有了这样的认识,或许诺基亚就还有机会。至少在日前新战略发布的那一天还会愿意再看一看。

【延伸阅读】

史蒂芬·埃洛普致员工内部备忘录的主要内容

大家好。有一个经久流传的故事,是关于在北海石油开采平台工作的一人。有一天晚上,他被巨大的爆炸声惊醒,突然间整个石油平台都被熊熊烈火笼罩。几秒钟的时间里,他也被火光包围在中间。他努力穿过浓烟与烈火,来到了平台边缘,往下只能看到黑暗、冰冷和咆哮的大西洋海水。

随着烈火的靠近,他只有几秒钟时间做出反应。他要么站在平台上,被烈火无情地吞没,要么从30米高的石油平台跳进冰冷的水中。这个人站在“燃烧的平台”,他需要作出选择。

我们也站在一个“燃烧的平台”,我们必须决定如何改变自己的行为。我认识到,我们站在一个燃烧的平台。

另外,我们的爆炸不只一次,我们面对着多个炽热的高温点,使得周围的火焰越烧越旺。2008年,苹果在300美元以上手机市场的占有率为25%;到2010年市场占有率上升至61%。2010年第四季度,苹果营收额同比实现了78%的增长。

其次,还有Android。在大约两年时间里,Android已经成为一个能够吸引应用开发人员、服务提供商和硬件生产商

的平台。Android从高端市场着手,现在已经开始赢得中端市场,很快他们将进入100欧元以下手机的低端市场。谷歌就像地心引力一样,吸纳了行业内大量的创新。

我们不要忘记低端价格区间。2008年,联发科开始提供手机芯片组,使得中国深圳地区的生产商能够以难以想象的速度生产手机。有数据显示,这些生产商的手机占全球手机出货量的1/3以上,在新兴市场吞食我们的市场份额。

就在竞争对手向我们的市场份额投下火焰的时候,诺基亚呢?我们落后了,我们错失了重要趋势,我们失去了时间。那个时候,我们认为可以做出正确的决定,但实际上,事后发现我们已经落后了几年。

第一款iPhone在2007年进入市场,

而我们直到现在都没有一款能够接近iPhone体验的产品。Android进入我们的视野仅仅两年时间,而本周Android已经夺去了我们在智能手机出货量方面的领先地位。难以想象。

在诺基亚内部,我们有一些出色的创新源泉,但我们未能及时将其引入市场。我们认为MeeGo可以成为赢得高端智能手机市场的平台,但以目前的速度,

到2011年底,我们也只能向市场推出一款MeeGo产品。

在中端市场,我们还有Symbian,它被证明在北美等成熟市场是不具有竞争力的。另外,Symbian被证明是一个开发人员越来越难以满足用户不断增长的需求的平台,这导致产品开发速度变慢,给我们在探索新硬件平台优势的过程中带来了不利因素。如果我们像过去一样继续下去,那我们必将会进一步落后,而竞争对手则进一步扩大领先优势。

在低端市场,中国的手机生产商正以远远超过我们的速度推出新产品,正如一位诺基亚员工半开玩笑地所说,“就在我们完善Power Point介绍的时间里”,他们就可以推出新手机。他们速度非常快,价格非常低,因此对我们构成了挑战。

真正令我们困惑的是我们甚至没有合适的武器来发起反击。我们仍然试图将每部设备的价格达到价格区间。

现在手机之间的竞争已经转变成整个生态系统的争夺,而生态系统不仅仅包括产品的硬件和软件,还包括开发人员、应用程序、电子商务、广告、搜索、社交应用、地理位置服务、统一通信等。我们的竞争对手们并不是依靠设备来夺取我们

的市场份额,而是依靠整个生态系统。这意味着,我们必须决定如何打造和开发生态系统,或者加入某个生态系统。

这是我们要做出的决定之一。我们在失去市场份额的同时,还失去了思维,失去了时间。

我们为何会沦落到这种地步?我们为何会在世界发展过程中落后?

这是我一直希望理解的。我认为,至少其中一部分原因要归结于诺基亚内部。我们自己将石油洒到了燃烧的平台。我认为在目前变革时代下,我们缺乏足够的可信度和领导能力来调整和指导公司。我们有一系列的失误,未能迅速做出创新,内部合作也不够理想。

诺基亚,我们的平台正在燃烧。

我们正在探索前方的道路。我们会在2月11日公布新的战略,这将是公司转型的一次重大努力。但我坚信,只要齐心协力,我们可以对领先者发起挑战。只要齐心协力,我们可以将未来掌握在自己手中。

燃烧的平台迫使一个人改变自己的行为,面对不确定的未来走出大胆、勇敢的一步。这样他才能够讲出自己的故事。而现在,我们遇到了同样的机遇。

(史蒂芬·

2011 四大跨国 CEO 面临大挑战

多数CEO进入2011年后都需要做出一些重大的决策——尤其是如何提振销售的决策。不过有一些CEO面临的问题会更严重。2011年面临重大具体挑战的有如下CEO:

卡 罗 尔 · 巴 茨——雅 虎

巴茨承受着巨大的压力,要让雅虎的翻身仗取得更迅速的进展。

她于2009年初加入这家身陷困境的互联网公司,很快就与微软(Microsoft)达成了一桩搜索交易,同时削减成本。然而雅虎增加广告收入依然十分艰难,尤其是在最重头的北美地区。

10月,雅虎宣布又一个季度收入增长缓慢。投资者和分析人士担心面对谷歌(Google)和Facebook等竞争对手严酷竞争的雅虎还能有多大的扩张前景。

12月,雅虎宣布将裁员约600人,约占其员工总数的4%。同时,知情人士说,美国在线(AOL Inc)不久前聘请财务顾问考察多种战略选择,包括可能与雅虎合作。

威廉姆·维尔登——强生

2011年,维尔登要想保住自己由来已久的威名,就必须重振强生无可指摘的公司责任形象。

强生因生产方面的问题引发一系列召回事件,还有一起未决的联邦刑事调查正由美国司法部处理。强生规模最大的召回事件涉及儿童用泰诺(Tylenol)感冒药和其他非处方药品,这起事件导致位于宾夕法尼亚州华盛顿堡的一家工厂暂时关闭。此前强生公司说,估计单这起召回事件就可能致公司2010年销售损失6亿美元。

维尔登8月宣布生产重组措施时说,使用我们产品的消费者是我们首先应当放在心上的,而我们却让他们失望了。

维尔登创建了一只遍及全公司的质量队伍,并对工厂进行升级。他还于近期任命了一位新的消费者事务负责人,并指定一名副董事长监督这位新提拔的管理人员。

一些投资者活动人士怀疑维尔登的矫枉之举力度是否足够。美国劳工联盟组织Change to Win投资部门的执行总经理威廉·帕特森(William Patterson)说,维尔登未能处理好有关产品安全方面的声誉风险。Change to Win的工会养老金持有大约1350万股强生股票,占强生普通流通股的1%不到。

塞 尔 乔 · 马 尔 基 翁 内——克 莱 斯 勒

2011年,克莱斯勒与菲亚特携手合作能发挥多大力量,这一点将接受考验。

马尔基翁内需要让消费者相信,克莱斯勒新的改良设计的吸引力和质量都足以让克莱斯勒加速转型。

这家汽车厂商取得了进展,但速度不如同在底特律的几家老乡兼对手。去年第三季度,福特(Ford)宣布实现利润17亿美元,通用汽车(General Motors)利润20亿美元,后者还于11月重新上市。

而与此同时,克莱斯勒第三季度净亏损8400万美元。

不久前,马尔基翁内说克莱斯勒2011年必须实现此前预测的平衡净利润。他同时也是菲亚特公司的CEO。他还说,如果克莱斯勒今年重返股市,菲亚特可能将所持克莱斯勒股份的比例

从20%提高到50%以上。

作为推动销售的举措之一,克莱斯勒对17款车进行了升级或重新设计。

晨星公司(Morningstar)汽车业股票分析师大卫·威斯顿(David Whiston)说,马尔基翁内已经证明了许多批评人士的看法都是错的。但威斯顿说,他希望克莱斯勒能先有一两年拿出利润强劲的业绩,然后再重新上市。

克莱斯勒的一些董事会成员也对他迄今为止取得的成就印象深刻。在克莱斯勒发布的一份声明中,独立董事沃尔夫(Stephen M. Wolf)说,马尔基翁内规划出了清楚简明的战略方向并贯彻实施。

安 东 尼 奥 · 佩 雷 斯——柯 达

2005年,佩雷斯从柯达的二把手跃居CEO之位,当时人们期待这位惠普(Hewlett-Packard Co)高管能帮助这家胶卷巨头向专注于数码技术的公司转型。

他仍在继续这一转型过程。在进行重组以及试图构建新业务的过程中,柯达自2004年以来只有一年实现了全年赢利,那就是2007年。

德意志银行(Deutsche Bank)分析师克里斯·惠特摩尔(Chris Whitmore)说,佩雷斯过去5年的财务目标大多数都没有实现。他的战略没有起到效果。

柯达股票自佩雷斯上任CEO以来重挫了约80%。

柯达的一些董事说他们对该CEO有不同看法。独立主持董事里克·布拉多克(Rick Braddock)说,佩雷斯是领导柯达历史性转型的合适人选。

(华尔街日报)



卡 罗 尔 · 巴 茨



威 廉 姆 · 韦 尔 登



塞 尔 乔 · 马 尔 基 翁 内



安 东 尼 奥 · 佩 雷 斯