

乔布斯接班人计划 悬念依旧

日前,苹果 CEO 史蒂夫·乔布斯再度因病休假,其间被拍到形容消瘦,步履蹒跚,关于其健康状况的猜测不绝于耳。谁来接替乔布斯的话题再次引发媒体关注。但在 23 日召开的苹果股东大会上,多数股东投票反对公布乔布斯接班人计划。谁来接替乔布斯仍然是个谜。

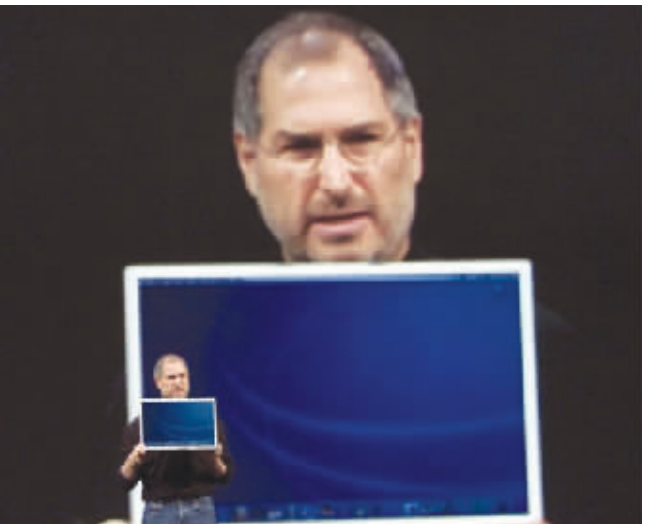
苹果股东反对公布接班计划

乔布斯因病休假且病情不明,部分苹果股东要求管理层公布公司 CEO 接班人计划,但苹果年度股东大会上的初步投票统计显示,这个提议并未得到足够多股东的支持。乔布斯并未出席此次年度股东大会。

据了解,接班计划提议并没有要求苹果公布计划任命的人选,股东只是希望公司提出管理层变更 3 年计划和紧急计划。苹果每年都会评审这种计划,并向股东发布最终结果。即便提议通过,其作用也只是正式提出苹果公布 CEO 接班人计划的要求,而并不具有强制效力。

苹果股东存分歧

北美劳工国际联盟发言人詹妮弗·奥德尔支持公布接班计划,表示苹果有责任让股东清楚 CEO 接班人计划,无论这种过渡是“提前安排好的,还是突然的决定”。而来自洛杉矶的苹果股东克里斯·库尔曼就投票反对了这一提议,他说乔布斯已为苹果今后发展奠定了基础,他相信公司会在乔布斯离开后对继承人做出正确决定。库尔曼说:“苹果



将来会更好。”

苹果公司管理层也不认同这项提议,建议股东投反对票,并警告称披露该计划将会泄露机密信息,不利于公司招募和留住现有高层。

谁将是乔布斯的接班人

除了乔布斯的病情备受外界关注外,谁将成为乔布斯的接班人同样受关注。据悉,在乔布斯休假期期间,苹果首席运营官蒂姆·库克负责公司的日常管理和运作工作,有分析认为,他极有可能成为乔布斯的接班人。

已在苹果工作 13 年的库克不仅业绩显著,更被视为工作狂人。他每天凌晨 4 点多就会给属下发电子邮件部署一天的工作,而且几乎每天都是第一个到公司,最后一个离开。这种作风与同样肯为工作拼命的乔布斯十分相似,使得本来就口碑甚佳的库克更为乔布斯所器重,几次临危受命。

2004 年 8 月,库克在乔布斯接受胰腺肿瘤切除手术休假期间,第一次接掌苹果的执政权,令公司的业务得以正常运转。2009 年上半年,乔布斯接受肝脏移植手术再度休假,库克又一次暂代乔布斯统领苹果。其间,库克凭借出色的领导才能和业务能力,获得了广泛好评。他本人也被视为苹果公司仅次于乔布斯的二号人物,成为乔布斯接班人的呼声日高。正因如此,乔布斯在第三次病休时,毫不犹豫地再次选择库克代管苹果。

(中经网)

责编:王萍 编辑:王长才
版式:张彤 校对:阳红
2011 年 2 月 28 日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

马云决定起用淘宝网 CEO 陆兆禧,并称这是一件“捍卫价值观”的举措——

阿里新任 CEO 发公开信: 一切为了价值观

□陈彬

阿里巴巴新任 CEO 陆兆禧 2 月 23 日向 B2B 公司内部发出公开信,称未来的路怎么走,需要时间与团队有更多的沟通。他说,淘宝专注于服务消费者,B2B 专注于服务供应商,两者可以联合起来制造很多机会,实现资源互补。

外界质疑,任命同样存在不少问题的淘宝网 CEO 来担任 B2B 公司的 CEO,其捍卫价值观一说并无说服力。

亦有分析认为,王卫辞职只不过是雅巴之争又一牺牲品,马云在雅巴之争彻底解决之前,控制权是第一位的,发展最多只能排在第二位。最保险的做法就是,用一个 100% 信任、能掌控、但能力一般的人,才能建立起一种完全围绕作为权威中心的马云运转的人治体系。

针对外界质疑,陆兆禧在公开信中解释称,“很多人不相信,有一家公司的 CEO 和 COO 会因为价值观问题引咎辞职。在价值观和业绩面前,我们毫不犹豫地选择了价值观,我们必须走出短期利益的怪圈,以使使命感驱动。”

对于两个公司的未来合作,陆兆禧表示,淘宝也可以为 B2B 上的供应商提供销售平台,大家也看到了无名良品;淘宝大量的成熟卖家可为供应商提供最好的分销渠道。

阿里巴巴集团层面亦力挺陆兆禧,“B2B 公司的供应商可以在淘宝上卖一些没有品牌但品质优良的产品,这对双方来说有很大合作空间。”集团 CFO 蔡崇信这样分析陆兆禧的任职。

今年 42 岁的陆兆禧 2000 年加入阿里巴巴集团,任华南大区最高负责人,后历任集团副总裁兼任支付宝总裁、淘宝网 CEO。

在陆兆禧掌舵下,支付宝一直处于内地第三方支付市场领头羊地位,目前市场份额达到 50% 以上。而淘宝网目前在国内网上购物的市场份额亦超过 80%。



【背景链接】

公开信内容

B2B 的同学们:
大家好!

这几天发生的事情,相信每一个同学都知道。外面有很多评论,也有很多人在猜测,这个事情背后还有什么。因为这个事情在中国公司里面从来没发生过,很多人不相信,有一家公司的 CEO 和 COO 会因为价值观问题引咎辞职。

但,这就是阿里巴巴。我们只是做了我们认为天经地义的事情,我们很简单!

在中国,这是一家与众不同的公司,这是一家把客户永远放在第一的公司,这是一家梦想成为伟大的公司。在这里,我们有着共同的梦想,和一群不同的人。

这群人看似偏执,但怀揣希望。看似固执,但坚守信念。看似钝感,但大智若愚。因为我们明白坚持,明白取

舍。

使命、愿景、和价值观是支撑阿里巴巴走到今天的根源,也是我们在面对事情时做出判断的依据。阿里巴巴发展到今天,靠的是我们一直坚持客户第一,坚持为客户创造价值。

因为我们相信,只有帮助客户成长,帮助别人创造价值,服务好客户我们才会有未来,才有可能变成一个伟大的公司。

在价值观和业绩面前,我们毫不犹豫地选择了价值观,我们必须走出短期利益的怪圈,以使使命感驱动。

这一次的事件是因为我们的同事中,有很少部分人迷失了方向,他们选择了另外一条路。我们要及时地修正我们成长中的错误,这样子会让我们的将来少走更多的弯路。

公司如人,错了就改回来,一点不丢脸。阿里人敢于认错,敢于挑战。只

要我们确定我们走在正确的轨道上。

2000 年到 2004 年,我在这里工作过。很多同学那时候都还没有加入这个队伍。当时我和广东大区的同事们一起体会创业的快乐。那种简单和纯粹的激情,以及同事们之间深厚的战斗情谊,陪着我从这里到支付宝,再到淘宝,然后又回到这里。

B2B 是一家成立只有 11 年的公司,随着我们服务的客户越来越多,随着公司的员工越来越多,我们面临着巨大的挑战。但是有一点我始终相信,我们这一群人之所以聚在一起,是因为我们相信我们的工作能够帮助更多的中小企业走出去,我们只是比别人多做那么一点点的坚持!

我们都是阿里人,这不是一个符号。我们怀揣梦想和信仰在一起战斗,我们也会用同样的心态继续在一起。

未来的路怎么走,我需要时间与团队有更多的沟通。

但我认为,淘宝网和 B2B 公司之间有很多地方可以合作,B2B 公司面向供应商,而淘宝面向消费者。在这样一个链条上,两者可以联合起来制造很多机会,淘宝专注于服务消费者,B2B 专注于服务供应商,实现资源互补。淘宝也可以为 B2B 上的供应商提供销售平台,大家也看到了无名良品;淘宝大量的成熟卖家可以为供应商提供最好的分销渠道。

我相信,12000 人的能量和头脑可以为新商业文明的推进发挥积极的作用。

我们正走在迈向伟大公司的道路上,请相信我们这个团队,也相信你自己。路走对了,就不怕远!

(老陆)

2010 年最佳 CEO

1.方洪波:广东美的电器股份有限公司董事局主席

最佳理由
集团销售收入首度迈过千亿大关,为向世界级企业发展奠定了坚实的物质基础。

典型事迹
带领美的在空调、冰箱、洗衣机等领域全面确立业内领先地位。近 5 年,销售增长持续超过 30%。

主要成就
2010 年 1—9 月,美的营收 571.59 亿元,同比增长 60.31%,净利润 27.19 亿元,同比增长 75.29%。截至 2010 年 10 月,销售收入突破 1000 亿元,成为国内第二个年销售收入过千亿元的“家电航母”。截至 2010 上半年,美的集团捐助累计超过 2.2 亿元。

2.向文波:三一重工总裁

最佳理由
夯实国内市场地位,大踏步迈向国际市场,使国内外两个市场一起迸发。

典型事迹
2010 年 1—9 月,三一挖掘机销量突破 9000 台,销售增速行业第一。积极开拓全球市场,在海外拥有 30 家子公司,140 多个办事处,在印度、美国、德国、巴西相继建设研发制造基地,建成 15 个物流中心,以配件仓库为核心的物流体系和服务支持系统基本形成,业务覆盖 150 个国家。

主要成就
用创新理念,带领三一在混凝土机械、桩工机械、履带起重机方面成为国内第一,混凝土泵车全面取代进口,国内市场占有率达 57%,且连续多年产销量居全球第一。将销售收入的 5%—7%

用于研发,申请专利 2040 项。

3.张瑞敏:海尔集团 CEO

最佳理由
中国最具独创管理思想并使之付诸实践的人,让企业文化有机融入企业管理,让与时俱进的管理变革转化为市场竞争力。

典型事迹
推行商业模式、企业运营模式转型与再造,以及“人单合一”;推出意式三门冰箱、六门冰箱、法式对开门冰箱、无氟变频空调等,产品持续领先,且中高端产品销售占比不断提升。

主要成就
海尔成为国内首个年销售收入突破千亿元的家电集团。2010 年 1—9 月,青岛海尔实现营收 454.31 亿元,同比增长 33.25%,净利润 20.9 亿元,同比增长 46.58%。2010 年 4 月,海尔集团向玉树灾区捐款 1200 万元。

4.丁世忠:安踏体育用品有限公司董事会主席兼 CEO

最佳理由
大千快上,全面出击,凭借创新策略向业界巅峰宝座迈进。

典型事迹
2010 年在中国大陆的销售额有望超过李宁,成为中国本土体育用品第一品牌。其运动鞋市场占有率综合指数连续多年位居中国第一。截至 2010 年 6 月 31 日,安踏品牌门店数达到 7052 家,分销网络保持业内领先优势。成功利用社交媒体营销,将热门事件融入产品设计;在淘宝网建立官方旗舰店,积极拓展电子商务市场。

主要成就

安踏 2010 年前二季度实现营收 34.5 亿元,同比增长 22.6%,净利润 7.6 亿元,同比增长 25.0%。2009 年全年捐赠 1158 万元,2010 年向青海玉树灾区捐赠款物 500 万元。

5.马蔚华:招商银行行长

最佳理由
具有优秀的领导力。在服务、创新、稳健的核心价值观基础上,坚持效益、质量、规模、结构协调发展,始终保持业内革新先锋本色。

典型事迹
推进招行二次转型,经营方式向内涵集约型转变,强力提升资本效益,净利润大幅增长。风险管理被业界称道,截至 2010 年 9 月底,不良贷款率为 0.64%。率先实施经营战略调整,发展零售业务、中间业务和中小企业业务,形成不同于同业的业务结构与经营特色。跨银行现金管理在国内同业首开先河。

主要成就

2010 年前三季度,招商银行实现营收 512.98 亿元,其中净利息收入 408.69 亿元,同比增长 40.89%,净利润 205.85 亿元,同比增长 57.40%。积极回馈社会,在扶贫、环保、教育和救灾等方面有良好表现。

6.高德康:波司登董事长兼总裁

最佳理由
获得一次业内销售冠军难,持续 15 年稳居业内销量冠军就难上加难。

典型事迹
波司登连续 15 年稳居全国羽绒服销量冠军,连续 14 年唯一代表中国防寒服向世界发布流行趋势。波司登以品牌引领、市场精耕细作和产品服务创新三轮驱动策略,保持市场领先地位;以网络信息



方洪波



向文波



马蔚华

技术和电子商务平台打造快速反应供应链,促进网络销售不断跃升。

主要成就
波司登目前在全国 65 个城市设有 5620 个零售网点,拥有波司登、雪中飞等 6 大核心品牌。2010,实现营收 57.38 亿元,归属上市公司利润 10.78 亿元,较上年 7.48 亿元增长约 44%。波司登集团累计捐赠款物超过 5 亿元。

7.宗庆后:娃哈哈集团董事长兼总经理

最佳理由
坚持创新发展主轴,牢牢把握市场竞争主动权,始终保持健康快速发展势头。

典型事迹
2010 年,宗庆后成为福布斯富豪榜和胡润百富榜的“首富”。娃哈哈饮料产量、销售收入、利税、利润等指标已连续 12 年位居中国饮料行业首位,在全国建有 58 个基地、近 150 家分公司,成为中国规模最大、效益最好的饮料企业,被誉为中国饮料界的“常青树”。

主要成就
2010 年,娃哈哈预计净利润将达 100 亿元。注重履行社会责任,一方面想方设法拉动中国农村产业发展,带动 130 万农村劳动力就业;另一方面注重社会公益事业,至今捐赠超过 2.6 亿元。



张瑞敏



高德康



丁世忠



宗庆后