IT經理人集體逃離

歲末年初，一些曾經叱吒風雲的IT領袖，正在湧向IT企業之外的淘金場：IT精英門正上演一場集體遷徙，他們或回歸傳統產業、奔向娛樂業，或首自己做起了投資。

信息技術帶來的產業革命，已經導致了整體產業面貌翻天覆地的改變——到了今天，信息技術已變成日常活動的基礎設施和基礎工具，但這個產業似乎已經度過了充滿挑戰卻激動人心的拓荒時期。

IT正在蛻變成為一個傳統產業，並進入一個發展平臺期，但在這個行業激情不再有之外，新的激情點已經出現……

即使如此，這個最早開放的行業，對中國卻有積極的意義。這個外資最早進入的領域，為中國培養了一批積累了豐富管理經驗的經理人。在經理人成為中國第四大短缺人才的背景下，IT業正在成為中國職業經理人的“黃埔軍校”。

高群耀現在的“中國路線圖”用12個字可以表明：“瞭解國情、制定戰略、尋求共贏”。

而這背後的思考功力，正是過去10多年在跨國軟件公司得以成長發展的寶貴心得。

講起那些剛剛迸離IT業的職業經理人，萬寶盛華大中華區區域總監王桂生感同身受。3年前，王進入了萬寶盛華——一個全方位人力資源服務管理服務商，但他擁有的是多年IT行業跨國公司管理的經歷：他曾為Checkpoint中國區首席代表，惠普、IBM渠道納銷經理。

萬寶盛華卻是一個為客戶提供一攬子的層儲及人才管理的解決方案的公司——這跟IT業是“八杆子打不著”。

實際上，中國IT精英門的華麗轉身正進入高潮。歲末年初，一些曾經叱吒風雲的IT領袖正在湧向IT企業之外的淘金場，開闢新的人生戲劇。

他們之所以離開，不單單是因為IT行業在中國的早熟，使他們能夠或為其他行業“職業經理人”的“黃埔軍校”，而且因為“在其他行業領域，還有很多發展空間等待去挖掘。”王桂生說。

選擇萬寶盛華時，王桂生就是看到了人力資源服務的良好前景，“中國有13億人口，但這個國家卻一直面臨人才短缺的窘境，人力資源服務是一塊空間遼闊的大蛋糕”。

萬寶盛華2007年人才職位需求調查顯示，IT行業人才供求比2006年增加49.6%，IT行業的人力資源市場依然非常活躍。

“這說明，也並非IT業自身出了大的問題，只是中國經濟發展得太好了，市場機會太多了，對於這些職業經理人，誘惑也更多，局限少了而已。”王桂生說。

根據萬寶盛華人才職位需求調查，對於管理層、高級經理人的短缺程度，已經提升到第四位，位列全球前十位短缺人才。

管理層和中高級人才領域中的人才短缺問題如此顯著，且這樣的局面在得到明顯改善之前將愛得愈加棘手。王桂生說，“這些IT職業經理人恰恰遇到這樣一個合適的契機。IT行業可以被稱為“職業經理人的黃埔軍校”。

那些老一輩管理者們在當今這個全球化時代，缺乏那些緊缺及高級管理人員所必需的教育和培訓，大部分中國員工的英語熟練程度較低，並且很多人的傳統價值觀使得他們對先進管理體系和文化缺乏認知。

對於越來越多跟國際接軌的企業來說，這些因素卻增加了國際間商業關係的管理困難。

與其他行業相比，在中國科技振興政策支持的條件下，IT行業開放得算比較早，20世紀的80、90年代，外資IT企業陸續進入中國，外資企業對培養職業經理人的意識比較強，很多高級職業經理人就是從那時開始接受外資企業正規培養起來的。

無論從管理經驗、商業理念、語言交流等等各個方面，他們都學到了很多，經過20多年的高速發展期，這一代職業經理人在成長中積累了寶富的管理經驗。

王桂生說，由於技術革命影響傳統行業所帶來的產業升級，使IT不僅僅屬於一種行業，更多的是傳統行業在企業發展戰略中成為了不可或缺的工具或技術，“這種背景下，傳統行業對於IT背景職業經理人的需求自然更加不斷增長。”

王桂生在與很多迸離IT的職業經理人交流中，他們都表示很享受現在的職業生活。要是在之前，可能他們不會如此慨意：在IT行業，知識更新的週期越來越短，高智商型精英人才越來越多，如此激烈的競爭使現有職業經理人壓力不斷增大。2007年秋天加盟報喜鳥的田健正式從可裏已已離職後曾說：“這三年太累了，做了很多事情，想休息一下”。

在員工眼裏，剛剛辭任金山軟件CEO的雷軍事必躬親，“以前經常加班到深夜”。金山軟件公司的一位員工說。雷軍宣佈辭去金山軟件CEO一職後解釋說，金山成功上市之後，突然覺得太累了，自己在中關村應該扮演新的角色。

“每個職業經理人的離開都有自身不同的原因，很多職業經理人是因為文化、愛好和自我價值的實現。”王桂生以自己為例證：他從事人力資源服務行業，不僅僅 在於它的市場效益，更多的還有社會效益，“我們每天都會成功地向各大企業輸送很多特質人才，每輪送一個，都是對社會的一個小小貢獻”。

在IT行業“拼殺”過，功成名就後，更多的人期望能夠挑戰自我，實現自我，能夠從自己的興趣點出發去選擇自己今後想做的事情。王桂生說，陳永正在微軟的5年間，已看到了IT領域的高峰，選擇NBA更多的是個人興趣感受和新興行業增長點的誘惑使然。

“如果自身利益能夠更大化的體現，誰會不期望呢？”王桂生說，人們總是會去追求那些價值更高、發展更快的行業。

特別是一些職業經理人選擇去參與創業、自己創業，這對於他們而言，不僅身份更加主動，最主要的是自身利益將會增加，這在已經成熟的IT跨國大公司是很難實現的。期權等等帶給他們的收益，只是很小的一部分。

對於這些紛紛離職轉投他業的高級職業經理人來講，行業所帶來的變化和差別未必很顯著。“為什麼我們能夠跨行業跳槽？”王桂生說，要客觀地看職業經理人曾經在IT行業具資哪些領域，從企業戰略領導人層面看，行業的區分不是很大，他們更多關注的是市場、管理戰略和培育產品。

陳永正說，在微軟的很多“招”，在NBA一樣能用。不管IT還是體育，我們最終都是要實服務。陳永正剛剛出任NBA中國CEO，此前，他是微軟大中華區CEO。

在他看來，IT行業跟互聯網的發展基本上採和在一起，是不可分離的，與體育賽事也是一樣，比如我們將電視轉播的賽事放到網上，讓更多人觀看。而且到了3G時代後，手機也能下載賽事，收看精彩連播。

UT斯達康前中國區CEO吳騫稱，他已經積累了很多資源和經驗，包括資本市場、政府、企業、行業等方面的人脈，與金融資本市場打交道過程中積累的同上市公司、運營商、客戶的關係，以及資本運作能力，對的選擇和企業的管理能力都很豐富——能夠把這些資源全部利用起來的職業就是風險投資。

創業投資

吳騫不是惟一個將自己的經驗與風險投資結合在一起的IT職業經理人。雷軍、楊永強……這樣的人可以列出一長串。

高科技產業屬於接觸風險投資比較早的行業，這些職業經理人在很多年之前就已經對於風險投資的操作模式不陌生，也從未脫離過。

目前市場可投資機會越來越多的情況下，跳出IT、操刀風投對於他們來講，參與面似乎更多一些，而不再是僅僅局限于IT單一行業中。

雷軍已經投資了三家新公司，其中在業內已經名聲鵲起的多玩網獲得400萬美元風險投資中100萬美元來自雷軍。吳騫新項衛是和利投資(CTC)集團資深合夥人。

“我有創辦企業的經歷，更理解創業者的經營困難，做投資是投資源綜合利用的最好方式。”吳認為。

王桂生說：“過去大家只認為IT產業發展快，其他傳統行業都不是很好的行業，隨著市場經濟的加快發展，我想人們頭腦中的舊觀念會慢慢消化掉，也會有更多的人投身更多的傳統行業和新興行業中去”。

現已成為中盛投資公司的合夥人的楊永強告訴記者，以前做多趣網，公司的毛利潤率是60%，淨利潤10%。而現在做的投資項目的淨利潤率在50-60%左右。

王桂生說，在“創造”市場需求，而不是“順應”市場需求的狀態下，一些進入IT業較早、“站得高，看得遠”的職業經理人看到了行業的“拐點”。IT行業在20幾年中從高速發展期已經到達接近成熟期，局部市場近乎飽和，未來增長空間有限。

他們從告別中期開始

陳偉銘(英特爾公司企業事務部全球區總經理兼英特爾中國大區總裁)——

最新去向：未定。

離職時間：2008年3月31日。

離職原因：“我想讓出舞臺，加速新人的成長。”

任職成績：18年前加入英特爾、12年前來到英特爾中國區。期間，英特爾中國區業績斐然，並於2007年1月1日正式脫離亞太區升格中國大區，成為英特爾全球五大獨立大區之一，直接向美國總部彙報。

言論：“歌口氧，充空電。做些這些年都沒機會做的事。”

陳永正(原微軟大中華區總裁)——

最新去向：(體育產業)NBA中國公司CEO。

離職時間:2007年11月。

離職原因：聲稱有更好的機會。

任職成績：陳永正執掌微軟中國的四年裏，微軟在大中華區的銷售收入增長快於其他任何一個市場，更連續兩年得到職想超過10億美元的軟件採購大單。同期，微軟在中國大陸、香港、臺灣地區漏及15個分公司的員工總數增長超過一倍，銷售也增長了近一倍，大中華區的銷售收入突破了10億美元，監版使用率降低了20多個百分點。

言論：“我曾經希望在微軟做滿五年，但因為實在不想錯過NBA的機會,所以提前一年離開了。”

甘麟平(原空中網CFO)——

最新去向：(風險投資)該明創投合夥人。

離職時間：2006年12月。

離職原因：尋求新機遇。

任職成績：為空中網財務管理和投資活動作了大量的工作，並助其與投資者保持著良好的關係。

言論：“我很欲佩企業家，但發現自己終究更適合VC圈。我關注的範圍比較廣，需要不停有新鮮的東西來刺激自己，更喜歡從零路上思考。”

高群耀(原Autodesk的全球副總裁兼大中華區經理)——

最新去向：(傳媒)星空傳媒(中國)CEO兼新聞集團副總裁。

離職時間：2006年11月。

離職原因：個人原因。

任職成績：曾在美國Autodesk公司工作5年，歷任大中國區總裁，負責中國大陸、香港、臺灣和蒙古的業務。1999年底，在“微軟”危機四伏之際，接過微軟(中國)公司總經理的“帥印”，半年後兼任總裁。2003年6月重回Autodesk公司，任大中華地區總裁。

言論：

“總結出跨國公司在華的成功公式：S=(ER×LD)GR，即‘成功等於企業資源加本地決策之和，再加上政府關係指數。’”

JackiKeley(原Yahoo主管銷售戰略副總裁)——

最新去向：(傳媒)加盟MarthaStewart生活全媒體公司(MarthaStewart生活全媒體由著名美國“家政女皇” MarthaStewar一手創辦，馬莎王國的經營活動涉及書刊和雜誌出版、電視節目製作，並通過零售、郵購等多種渠道出售商品，互聯網銷售也成為其戰略重點)。

離職時間：2007年10月。

離職原因：不詳，在她之前，Yahoo前首席銷售官WendaHarrisMilard去年夏天離開Yahoo，加盟MarthaStewart出任媒體總裁。

林海嘯(原著名網游“征途”開發主管)——

最新去向：(酒店)紹興酒店。

離職時間：2007年10月前。

離職原因：不詳。

任職成績：帶隊主創“征途”

言論：“不能老做IT，想換換活法。”

雷軍(原金山軟件總裁兼CEO)——

最新去向：(風險投資)轉行成為“天使投資人”。

離職時間：2007年12月。

離職原因：聲稱為健康原因。

任職成績：雷軍不僅帶領管理團隊完成了上市這一艱巨的任務，還為金山網絡遊戲做了完善的佈局，實現了軟件業務特別是殺毒業務的全面互聯網轉型。為金山下面的騰飛奠定了堅實的基礎。

言論：“就我自己而言，上市後的感覺叫落寞，經過了希望、失望、再希望，最後到絕望……終於成功了，那一刻的感覺只能叫落寞。”

唐越(原e龍公司CEO)——

最新去向：(風險投資)加盟藍山資本。

離職時間：2006年2月。

離職原因：尋求新機遇。

任職成績：五年時間，他靠著自己極強的融資能力、邏輯思維能力以及創業的信心和激情，將e龍發展成為中國商旅服務行業的佼佼者。

言論：“風險在於你對這個行業是否有信心。自己真的相信新經濟的未來，還是只是在嘴上講相信新經濟。是否能把自己的綫投到這個行業，這是一個檢驗的方法。”

“每個項目要投1000萬美元到3000萬美元，不會投太小的創業企業，對於一般成功的公司，我們只有有限的興趣”。

田健(原雅虎中國副總裁、阿裏巴巴投資部副總裁)

最新去向：(服裝)報喜鳥集團下“BONO”網路直銷品牌的總經理。

離職時間：2007年2月。

離職原因：主動辭職，因為從263、3721、雅虎中國、阿裏巴巴，“經歷了太多的變化，或覺非常累，需要離開休息休息，好好想想。”

任職成績：3721任副總裁，負責營銷平臺建設、運營和管理；雅虎中國副總裁，負責渠道和營銷；雅虎中國執行總經理；阿裏巴巴投資部副總裁，在位值四個月。

源自：《經濟參考報》

安全快捷的電子商務網上自動收費系統

電子商務系列漫談一之五

目前全球的網路生意年銷售已達數十億美元。網上購物已成為一重要的消費方式並被越來越多的人所接受和喜愛。

因此為網上顧客提供方便快捷和安全可靠的付款方法就成為網路商家們十分關心的問題。怎樣使賣家賣得安心，商家賺得開心呢？那就需要首先瞭解網上購物的收費系統是怎樣迅速、安全和悄無聲息地工作的。

一、付款通道

1、三秒鐘完成顧客信用卡交易認證。

當一位顧客在您的網站上把所有要買的貨都放到了購物車上，開始結帳，填入並確認他的個人信息，收貨地址和信用卡等全部數據，點擊“上傳定單”(Submit order)或其它類似按鈕後，網站的瀏覽器(Browser)就會將顧客所填信用卡等數據轉加密傳至“付款通道供應商”(Payment gateway supplier)。這是收費系統工作程序的第一步，即商家通過安全驛接的方式代表顧客將信用卡交易信息通過銷售終端上傳給付款通道，該銷售終端可能是網站，也可能是商店裡的信用卡收款機，電話或郵購系統(MOTO Center)或無線電信設備。

目前全美最大的付款通道供應商是Authorize.net。其註冊商家已超過二十萬，且每月完成數百萬宗交易。以下我們以Authorize.net為例來說明其後的工作程序。

第二步：Authorize.net收到加密的申請交易信息後也通過一種安全連接方式將此信息傳至商家開戶銀行的信息處理機。

第三步：商家銀行的信息處理機再將申請交易信息上傳給信用卡交換中心，即具貴信用卡交易的處理過程，票據交換和結轉的金融機構(例如Visa/MasterCard)。

第四步：信用卡交換中心再將申請交易信息上傳給顧客的信用卡發放銀行。

第五步：信用卡發放銀行將根據顧客的信用額度等來決定批准還是不批准該交易。如果批准，它會通知信用卡交換中心。（另外，如果顧客用的是American Express或Discover卡，則它們直接就可以作出批准或不批准該交易的決定）。

然後，該筆交易的批准/不批准的結果按同樣的通路一級級返回，並由付款通道供應商Authorize.net將接結果通知顧客和商家。這些看似複雜的過程其實只在兩到三秒鐘已完成！

2、兩至四天商家款到帳。

商家接到交易批准的通知後，應盡快給顧客發貨。信用卡交換中心也會在兩到四天內自動將貨款存入商家銀行帳戶。

3、關於Authorize.net的一種誤解

雖然以上我們以authorize.net為例說明瞭電子商務付款通道的一般路徑，但必須說明的是authorize.net並不直接向商家提供他們的服務，而是通過其經銷商來銷售其產品。這些經銷商被稱為“商家帳戶供應商”(Merchant account providers)或稱代理商。一個電子商務網站要在網上收費就必須通過商家帳戶代理商來申請建立“商家通道帳戶”(Merchant gateway account)。

二、如何申請建立“商家通道帳戶”(Merchant gateway account)

商家帳戶代理商們一般都代表著實力雄厚的大銀行來幫助商家建立網上商家通道帳戶。

首先商家會被要求填寫申請表格，開一個商業銀行帳戶。給自己的生意註冊一個DBA（Doing Business As）的名字等。符填好的申請表和一張作廢銀行支票拷貝等交由商家帳戶代理商審核。

商家還應該準先瞭解各種費用和開銷。比如：網上每做一單生意，都會收取一定百分比的Qualified discount rate的費用；要確認顧客的地址會收取AVS費等等。

當申請被批准後，申請人會得到一個帳號及各類文件。還有一件事要做，就是要把您的網站“連接”到Authorize.net上。這樣商家就可以登陸該網站隨時查帳了。

三、應注意避免發生的幾類問題

1、應經常登陸Authorize.net查看一下自己的帳戶。筆者曾見過幾位商家因生意原因長期住在國外，回國後發現以無法登陸自己的帳戶，原因是如果太久不登陸，帳戶就會“休眠”，必須要重新激活。

2、經常登陸自己的帳戶也有助您及時發現問題。如有一次突遇黑客入侵兩個網站，入侵方式是某黑客監取大量個人信用資料分別在兩個網站下單，每單價格2美分，下單速度可以秒計。

幸虧兩位商家發現及時，馬上與Authorize.net的客服中心聯絡，及時制止了災難。他們分屬的兩個不同的帳戶代理商也在帳單上幫助做了處理，使商家避免了損失。

3、在申請帳戶時，商家應對網站的“退貨”和“退款”的規定仔細斟酌。如沒有這些條款，一般會要求補上。如隨便敷衍幾句，將來一旦發生此類情況，往往是商家吃虧。

全能網站設計與排名
AbleDesigner.com
626-618-0777/1-877-628-9888

我們提供健康與美麗
就從今天開始 626-336-8889
美國FDA註冊公司 專售營養保健品與美容護膚保養品
1)美容護膚保養品: Annie Christine Levo-H 玻尿酸精華液(復方) 左旋C20精華液
高效抗皺保濕面膜 亮白淨化面膜 全面修護面膜 高效舒緩面膜 無痕毒杆菌面膜 六胜肽面膜(Q10)等
2)營養保健品: 深海魚油膠囊、葉黃素膠囊、蜂膠軟膠囊、小麥胚芽油軟膠囊、維骨力錠、舒痛關節膠囊、肝保軟膠囊、Vitamin-B群錠…等等
工廠直營 經銷零售 歡迎回國採購 量多省錢
產品品項多未能逐一列出請來電洽詢
質量優良 安心購買
肝喜軟膠囊丸Hep Live
強肝解酒、護視視覺、增強體力
是現代人的良伴。
有好的肝,人生才是色彩的
超級濃縮蜂膠軟膠囊丸
(some form as Hep Live)
Bee-Propolis
蜂膠是一種天然抗生物質,具富含黃酮類、安基酸、維他命B和抗菌物質
可增強細胞的活力,增進免疫力,延緩老化
Fax:626-336-1299 www.acusainc.net
美利堅生技公司特效保健品 750 Stimson Ave. City of Industry CA 91745

Amy Cosmetic Inc. 愛美纖體護膚中心
修身瘦身任做 $499(一個月)
雷射洗眼線、洗眉 特價中
眼部修護素 50% off
減少皺紋、眼袋，防止油粒
參加護膚療程 贈送禮品一份
美麗專線: 626-288-3836
529 E Valley Blvd., #258B, San Gabriel, CA 91776（太陽城廣場二樓）