

中介机构突围：理念是第一竞争力

作者：□李甚坊 时间：2009-03-18

由美国引发的次贷危机引起政府、公众、舆论等对评级公司、投行等中介机构公信力的广泛质疑。

中介机构要提高自己的核心竞争力，在实现客户利益的同时实现自身价值，在帮助客户成功的同时实现自身的成长，关键在于找到自身发展的动能空间。从总体上看，关键要解决三个问题：一是企业制度安排；二是企业文化塑造；三是企业战略选择。

卓越的企业制度设计、安排，可以有效规避人治的陷阱，使中介机构不因为某一位杰出领导人的来去而元气大伤，从而为其永续经营奠定坚实的基础；企业文化建设，可以让中介机构摆脱冷冰冰的面孔，从而充满积极、健康、向上的家庭般的温馨氛围，从而起到凝聚和激励作用；而卓有成效的战略选择，可以使中介机构有效规避发展道路上的误区、盲点，消除前进中的迷茫、无知，使其心无旁骛，按照既定的方向前进。

中介机构的发展秘诀就是以理念创新为核心的均衡创新。在速度成为制胜利器的今天，谁比谁的理念提升得更快，谁就能占领市场，掌控游戏规则的制定权。理念革命引致产品（服务）升级，进而导致中介机构均衡提升。要始终坚持公司与员工的互动型可持续发展为中心，这是一个基本理论层面的创新，是做正确的事的关键。只有拥有最新的理念，才可能具有最强的竞争力。

理念决定制度（包括管理和机制），制度决定技术，技术决定产品。产品（服务品种）是中介机构竞争力的最直接的体现，围绕服务品种竞争力做文章是提升中介机构竞争力的关键；而服务竞争力又取决于技术竞争力，“科学技术是第一生产力”，不善于追逐、利用先进的技术，就会事倍功半，继而丧失发展契机；技术竞争力又取决于制度（包括管理、机制）竞争力，而制度无非是物化了的理念，由此可以说，理念是第一竞争力。

人力资本是中介机构最大、最有力的资本，显性和隐性的知识以及能够转化成现实生产力的知识更高于有形资本。因此，人才的引进、使用、培育和留用，构成了中介机构发展的全过程。中介机构与员工、社会之间是一种互动关系，只有良性的三方协调，实现经营要素和资源要素的均衡配置，达到资源应用的最优化和经营成果的最大化，才能保持中介机构持久而稳定地获取财富。

超越习惯，超越成功。过去的成功很有可能成为今后成功道路上的羁绊，过去的失败很有可能使企业畏首畏尾、畏缩不前。中介机构应该和人一样，不断地归零，从头开始、卷土重来，不断地否定自我，在不断的尝试中寻找出路、发现机遇。

大河有水小河满。努力追求达到盘活一盘棋的宗旨，实现将帅与小卒子在不同方式、不同层面上的成功。中介机构的投资人如果斤斤计较蝇头小利，整天患得患失，中介机构就很难有大的发展。

友情链接：

地址：北京市鼓楼西大街甲158号 中国社会科学杂志社
邮政编码：100720

总编室 Tel: (010)64076113 Fax: (010)64076113 E-mail: zbs_zzs@cass.org.cn
事业发展部 Tel: (010)64033952 Fax: (010)64033952 E-mail: fxb_zzs@cass.org.cn