

Executivii de 10.000 de euro

Alina Pahoncia 30.06.2008

Mai bine de 500 de manageri din piata castiga peste 10.000 de euro net pe luna. Cine sunt executivii care au astfel de venituri si cum arata companiile in care lucreaza?

Cea mai mare parte a managerilor care castiga peste 10.000 de euro ocupa pozitii de CEO, general manager, country manager sau partener in firme de consultanta, avocatura, real estate sau fonduri de investitii.

Cele mai mari salarii la nivel de top management sunt in banking, unde piata avanseaza sume de peste 50.000 de euro pentru venitul lunar al unui presedinte de banca. "Pentru a calcula cati manageri castiga peste 10.000 de euro, luam numarul de presedinti si vicepresedinti ai bancilor mari de pe piata, plus general managerii marilor multinationale si ai companiilor romanesti care ruleaza businessuri consistente", spune Daniela Necefor, managing partner al companiei de executive search Total Business Solutions (TBS).

O alta zona in care se castiga foarte bine este cea a profesiilor liberale. Astfel, potrivit ultimelor date disponibile la Directia Generala a Finantelor Publice Bucuresti, cel mai bine platit avocat din Bucuresti a castigat oficial in 2006 aproximativ 2 mil. euro, adica mai bine de 166.000 de euro pe luna brut. Partenerii marilor case de avocatura ajung astfel sa castige cu mult peste 10.000 de euro pe luna, respectiv 120.000 de euro pe an.

Razvan Soare, senior consultant la compania de executive search Stanton Chase, crede ca numarul managerilor care castiga peste 10.000 de euro anual ajunge in prezent la cateva sute. "Sunt cateva sute de manageri de calibrul acesta in piata, in jur de 500. In scenariul in care luam in considerare astfel de castiguri pentru primii trei oameni din companie - CEO, COO, CFO - numarul veniturilor de peste 10.000 de euro pe luna net ar putea ajunge la 1.000. Cu toate acestea, sunt putine companiile care platesc atat de bine first-line managerii", spune Soare.

Cei mai multi, in Bucuresti

Cea mai mare parte a executivilor care castiga peste 10.000 de euro pe luna net, aici fiind inclus salariul fix si bonusurile, lucreaza in Bucuresti, in proportie de aproximativ 85%. Restul sunt localizati in marile orase din provincie, ca Timisoara, Cluj-Napoca sau Iasi, respectiv acele centre care s-au dezvoltat puternic in ultimii ani. "Doar 15% dintre cei care castiga peste 10.000 de euro sunt in provincie. Bucurestiul este mai sus si din cauza faptului ca aici isi au sediul marile companii si ca urmare a nivelului ridicat al costului vietii", spune Necefor.

In general, salariul unui director general sau CEO se calculeaza si se raporteaza la doi mari indicatori: cifra de afaceri si profitul companiei pe care acesta o conduce.

George Butunoiu, proprietarul firmei de consultanta cu acelasi nume, propune un model de calcul salarial pentru executivii de top. "Am vazut de mai multe ori folosita o metoda empirica de calcul al salariilor nete, fara bonusuri, prin care se adauga la salariu cam 1.000 de euro la fiecare 10 milioane de euro cifra de afaceri", spune el.

In timp ce pentru cifre de afaceri mai mici, algoritmul nu prea se respecta, Butunoiu spune ca in cazul cifrelor de afaceri de peste 50 mil. euro poate fi luat ca referinta urmatorul sistem pentru a calcula salariile sefilor de companii: 6.000 de euro salariu net la 60 mil. euro cifra de afaceri, 8.000 de euro - la 80 mil. euro cifra de afaceri, 10.000 de euro - la 100 mil. euro, 20.000 de euro la 200 mil. euro.

"Managerii care conduc firme cu cifra de afaceri de peste 60 mil. euro ar castiga 10.000 de euro - net + bonus -", precizeaza Butunoiu.

Peste 300 de companii din economie au afaceri de peste 60 mil. euro anual. Exista insa domenii foarte bine platite, cum sunt consultanta, avocatura sau companiile din Big Four, spre exemplu, unde, desi afacerile nu sunt foarte mari, marjele de profit sunt considerabile. Astfel de domenii sunt

si foarte bine platite. Un partener din Big Four poate incasa un milion de euro sub forma bonusului de exit. In consecinta, numarul total al managerilor care castiga peste 10.000 de euro poate fi cu mult mai mare.

Un alt criteriu care adauga zerouri la salariile managerilor este stadiul de dezvoltare al companiei si al pietei. "Valoarea unui om creste in functie de provocarea la care este expusa o companie. In businessurile solide, care merg foarte bine, salariile nu sunt foarte mari. De asemenea, multinationalele nu platesc foarte bine", spune Soare.

El spune ca venituri de peste 10.000 de euro se intalnesc in fondurile de investitii, in cazul partenerilor din zona de consultanta sau in cazul companiilor care pregatesc o listare la bursa. "Daca vorbim de un manager care gestioneaza un IPO sau o restructurare, in spatele unor astfel de miscari strategice sunt multi bani".

Bonusurile anuale ale managerilor de top sunt cuprinse intre 20 si 40% din valoarea salariului brut anual.

Majoritatea sunt CEO

Partea variabila - prime, bonusuri, dividende - are o pondere semnificativa, uneori chiar preponderenta, in remuneratia totala a managerilor. Iar diversitatea elementelor care compun remuneratia tinde a fi mai mare cu cat pozitia in ierarhia organizatiei este mai importanta. Dana Patrichi, managing partner la firma de executive search Alexander Hughes, spune ca este foarte greu de stabilit un numar exact de manageri care au in momentul de fata castiguri de peste 10.000 euro lunar, intrucat remuneratia managerilor este din ce in ce mai des compusa din diferite elemente, care completeaza salariul.

"Daca ne referim la oameni care au salariu fix net lunar de minimum 10.000 euro, putem spune ca sunt inca putini in Romania: o mare parte dintre ei fiind expati, straini cu un grad ridicat de senioritate. Mai mult decat atat, astfel de manageri pot fi intalniti in aproape orice domeniu. As exclude doar domeniul agricol", spune Patrichi, precizand ca domeniile in care lucreaza asemenea angajati sunt cel financiar-bancar, marile multinationale si domeniul de real estate. Daca largim spectrul la cei care totalizeaza un venit lunar de minimum 10.000 euro cumuland salariul net cu partea variabila, atunci numarul lor devine cu mult mai mare. Patrichi spune ca procentul ar fi de maximum 5% dintre managerii care opereaza in Romania.

Cei mai multi dintre cei care ajung la castiguri de peste 10.000 de euro pe luna lucreaza in Bucuresti, dat fiind ca aici isi au sediul si majoritatea multinationalelor de pe piata locala. "Putini sunt de gasit in provincie", subliniaza Dana Patrichi.

In afara de cei care ocupa pozitii de CEO, este putin probabil ca alti manageri din companii sa castige peste 10.000 de euro. "Poate doar unii directori de vanzari de mare succes, din bonusuri", precizeaza Butunoiu.

Daca vorbim despre salarii nete de peste 10.000 de euro, majoritatea celor care incaseaza astfel de castiguri sunt fie chief executive officer (CEO), fie general manager (GM), fie country manager sau presedinti, fie vicepresedintii din marii jucatori din banking.

In categoria celor care castiga lunar salarii nete de peste 10.000 de euro, aici fiind inclus salariul si bonusurile, intra si unii executivi din vanzari sau cei din zona financiara.

Dupa CEO, cel mai bine platit first-line manager este directorul financiar (CFO), care castiga, in general, cam cu 30-40% mai putin decat seful companiei. Un director financiar foarte bun poate castiga in jur de 8.000 - 10.000 de euro pe luna.

Expat sau roman?

Ce trebuie sa faca un manager pentru a ajunge la asemenea castiguri lunare? Pe scurt, trebuie sa fie extrem de performant, sa fie in masura sa produca o asemenea valoare pentru organizatia in care lucreaza, incat sa justifice acest nivel al veniturilor. "Gradul de profesionalism, talentul, senioritatea, nivelul de expertiza, toate aceste aspecte se combina pentru a pozitiona aceasta

categorie de manageri la un asemenea nivel al castigurilor", spune Dana Patrichi, care este de parere ca niciun domeniu sau sector de activitate nu poate sa garanteze unui manager venituri de peste 10.000 de euro, insa rezultatele, performanta si cat valoreaza fiecare pentru o organizatie sunt factorii esentiali de diferentiere.

Irina Vasile, master franchisee al Antal Romania, crede ca majoritatea celor cu castiguri de peste 10.000 de euro sunt expati. "As zice ca 30 la 70 (30%, romani si 70%, expati - n.r.) ar fi un raport oarecum corect, dar este greu de spus 100% cu acuratete, pentru ca lucrurile se misca repede. Pe de alta parte, expatii mai au si alte beneficii care rareori sunt raportate si vizibile in Romania", spune ea.

Ponderea mare a expatilor in totalul managerilor cu castiguri consistente se explica prin faptul ca executivii straini primesc pachete consistente pentru a prelua pozitii in strainatate, mai ales pe pietele emergente. "Expatii nu vin in Romania pentru salarii anuale de sub 100.000 de euro net (8.300 de euro pe luna - n.r.)", spune Razvan Soare. Pe de alta parte, el considera ca numarul expatilor care castiga peste 10.000 de euro pe luna nu este foarte relevant, intrucat acestia sunt platiti prin firme din afara Romaniei.

Cu toate acestea, posibilitatile de castig sunt cu mult mai mari. Cristian Gheorghe, general manager al firmei cu activitati de recrutare Business Intelligence Alliance, enumera printre cele mai bine platite industrii pentru un CEO domeniul bancar, retailul, constructiile, industria farma si avocatura. "Orice afacere care are o cifra anuala de vanzari de cateva sute de milioane de euro poate sa isi plateasca top managementul cu sume de peste 120.000 de euro pe an, venituri fixe si bonusuri", spune Gheorghe.

Desi se pare ca sefii companiilor sunt cei care primesc astfel de salarii oficial, pe cartea de munca, 10.000 de euro nu este un prag absolut.

Exista domenii si firme care isi platesc CEO-ul cu salarii mult mai mici.

"Piata dicteaza, precum si nevoia companiilor de a avea oameni buni. Companiile care platesc asemenea salarii si le absorb prin castiguri adecvate. Uneori este mult, mult mai scump, incredibil de scump, sa platesti unui CEO un salariu mic, sub piata sau un salariu insuficient de motivant unui top manager care pleaca apoi dupa un an sau chiar doi la o alta firma pentru un salariu mai mare. Compania care pierde astfel un top manager va cheltui chiar de doua ori mai mult cu acest replacement", explica Irina Vasile