

# MANAGER

## 经理人

# 中组部“操刀” 金融高管海外“选秀”



胡祖六



蔡洪平



张红力



李山

排除在党委会之外，而众所周知党委会才是银行的决策机构。很多决议都要会后口头传达，而“涉密”文件更是不宜过问，在一些重要的经营决策上参与度有限。

前民生银行行长王世就在其新近出版的著作中直言，作为一个党外人士，如果要参加党委会，就要改成“党委扩大会议”，而这也被视为对海外的职业经理人的一种极大的“礼遇”。

相形之下，此次“非常选秀”要更受组织部门重视，试图将市场化招聘与党管干部的逻辑结合得更为紧密。两者之间将产生何种化学反应，仍需拭目以待。

### 相关链接

#### 金融高层引进经验

官员。

在中国证监会副主席任上，适逢中国证券市场庄股横行、上市公司造假泛滥，她痛陈上市公司缺乏盈利能力和有效的公司治理，直言市场操纵行为较为普遍，证监会由此开始了对上市公司违规行为的新一轮严厉查处，并建立对上市公司定期现场检查的机制。不过，史美伦力主的一些大刀阔斧的改革亦未得以立即操作，如对发审委的改革和保荐人制度的建立延至多年后才得以推行。

史美伦的“空降”是当时中国官员任用体制的一次较大的探索和尝试，也为中国证券市场监管体制的建立和监

管干部的培养起到了重要推动作用。不过，因史美伦坚持金融监管的基本原则，也在当时的中国被一些市场利益集团批为“不懂国情”。其间作为“海归派”的代表人物，史的去留问题亦多有波折。

在中国证监会全职工作了三年多后，史美伦最终以健康方面的原因辞职，并于2004年9月正式卸任。

在金融监管机构的高级“引援”方面，直到2006年才得以延续。当时刚刚卸任的香港证监会主席沈联涛出任中国银监会国际咨询委员会委员和召集人，同时也是中国证监会国际事务顾问至今。

有待提升。

接近工行的知情人士称，工行年内在海外布局和综合经营方面，都有相应计划，比如有意在欧洲和亚洲的一些地区，继续增设分支机构，也不时地有并购计划；而在综合经营方面，一方面在整合现有平台寄望增强实力，一方面也有意将华融资产管理公司收归旗下。虽然凡此种种都具有较大的不确定性，但从长期来看，工行“走出去”和综合化，恐怕仍是大势所趋。这种情况下，如果引入同时具有海外背景和本土实战经验的银行家，对其战略拓展不无裨益。

不过，亦有投资银行家表示，在政府依然主导的框架下，仅凭一两个人的力量，想在大型国有金融机构里有大的作为，殊为不易。在最高管理者层面引进市场化职业经理人，仅仅是人事制度改革中的一次重要突破，其象征意义大于实际意义，要实现真正市场化的人事管理体系仍有很长的路要走。

诸如此次市场化选聘的副行长是否会支付市场化的薪酬，能否参加党委会，乃至更深层次的，能否彻底理顺“三会”（党委会、董事会、监事会）之间的关系，将对公司业务的日常管理权交给董事会和高管层都仍是未知数。而凡此种种，都直接影响着是次选聘的效果和意义。

知情人士称，一般意义上，国有商业银行的“三巨头”（董事长、行长、监事长）被视为副部级官员，享受副部级待遇，并有转任政府官员的上升通道。此前国有银行的副行长通常都属于党管干部，由中组部选拔和任命。不久前，中组部就曾以轮岗的方式，对多家国有商业银行的高管进行了调整和擢升。如此前中行副行长朱民，就被擢升为央行副行长，从银行家转型为政府官员，并享受副部级待遇。目前，朱民已经被国际货币基金组织委任为总裁特别顾问。

业内人士认为，目前国有银行的副行长享受的“组织待遇”已相对模糊，算是向现代公司治理制度迈进了一小步。不过由于依然属于行政任命，且仍保有到政府部门任职的上升通道，因而激励机制离市场化尚远。海归高管人才的引入，能否对这一人事体制起到进一步的市场化改造作用，尚需观察。毕竟对于这些早已在赚取财富的海外投行高管，恰恰是事业平台和行政激励更具吸引力，市场化的激励反而并非其属意目标。

目前，尽管除农行外，四家国有商业银行已经完成了重组上市，初步建立了现代公司治理机制，但这种机制更多的仍流于形式，形似而神不似。“三会”并存，党管干部的现实依然存在。一些银行的许多重大决策仍是由党委会做出或传达，主要干部的任命仍是由中组部选拔录用，然后通过董事会走程序，甚至在知会大股东之前，消息早已不胫而走，为市场熟知。

此前，国内银行业通过市场化手段，以市场化薪酬聘用的“CO”，业已相当于副行长级别。不过上述人士多为香港或海外金融机构背景，无一例外地被

排除在党委会之外，而众所周知党委会才是银行的决策机构。很多决议都要会后口头传达，而“涉密”文件更是不宜过问，在一些重要的经营决策上参与度有限。

前民生银行行长王世就在其新近出版的著作中直言，作为一个党外人士，如果要参加党委会，就要改成“党委扩大会议”，而这也被视为对海外的职业经理人的一种极大的“礼遇”。

相形之下，此次“非常选秀”要更受组织部门重视，试图将市场化招聘与党管干部的逻辑结合得更为紧密。两者之间将产生何种化学反应，仍需拭目以待。

### 相关链接

#### 金融高层引进经验

官员。

在中国证监会副主席任上，适逢中国证券市场庄股横行、上市公司造假泛滥，她痛陈上市公司缺乏盈利能力和有效的公司治理，直言市场操纵行为较为普遍，证监会由此开始了对上市公司违规行为的新一轮严厉查处，并建立对上市公司定期现场检查的机制。不过，史美伦力主的一些大刀阔斧的改革亦未得以立即操作，如对发审委的改革和保荐人制度的建立延至多年后才得以推行。

史美伦的“空降”是当时中国官员任用体制的一次较大的探索和尝试，也为中国证券市场监管体制的建立和监



## 曹海荣的“进出”人生

“进出”之间，如何规划好职业生涯，对于职业经理人来说，是一种挑战！

### □林艳腾

曹海荣，从集体企业下海，自创公司，再到回归上市公司，他人生中的几场“进出”对于即将创业的人来说，值得借鉴。

### 初出茅庐成销售精英

时势造英雄。对于创业，同样需要合适的机遇。

曹海荣的成长刚好处在一个阶段。上世纪90年代初，逐渐富裕起来的群众把使用家电作为生活富足的一种象征，家电行业迅速火热。

中专毕业后，曹海荣被分配到家乡的集体企业，企业以生产家电为主业。“当时并没有形成品牌观念，产品质量有保证就很容易抢占市场。”曹海荣所在的企业年销售额近亿元。

能够成功创业的人似乎都有一种天赋。曹海荣的天赋在市场中很快得以体现。所学的专业是销售，他在家电企业中如鱼得水。他分管江苏、浙江和安徽三个省的市场，迅速发展出2000万元的销售额。

“那个时候，我的年薪已经达到6万元。”和许多因为工作平淡而选择下海的创业者不同，曹海荣可以说是少年得志。“当时普通职员月工资约为300元”，曹海荣通过对比这个数字，以表达对自己年薪的满足。

如果不是企业出现滑坡，也许就在这家企业奋斗至今。由于集体企业不同于私人企业，企业在发展上“不够活”，业绩出现滑坡，曹海荣选择下海创业。

### 转向上市操盘手

几经辗转，曹海荣最终将创业地点选定泉州，因为在与好友的闲谈中，他获知泉州人文环境好、民营企业多，被誉为创业者的天堂。

1999年，曹海荣来泉寻找创业的良机。

“一个朋友邀请我一起创办广告公司，就过去负责其中的策划和客服。”初到泉州，曹海荣发现，泉州的鞋服企业有点像几年前江浙家电企业，市场需求大，企业经过原始积累后，正努力创建品牌。

发现市场的需求后，曹海荣为广告公司找准了定位。“大部分广告公司停留在做版面设计上，我们已开始为企业整合推广着想。”经过一番筹备和常规服务后，曹海荣迎来一个对其职业生涯起到关键性作用的策划项目。

那时候，随着市场竞争的

加剧，企业规划、产品包装也成为泉州企业界最为热门的话题。此时，一家知名企业和曹海荣对上了号。

“该企业计划推出新产品，寻找新的品牌定位。”曹海荣与企业领导层沟通后发现，双方存在契合点，通过对行业进行充分的调研，他最终为该企业理清产品定位，率先倡导时尚理念。这为该企业日后在香港成功上市奠定了坚实的基础，曹海荣也借此迅速在圈内树立了自己的口碑。随后，他又接手另一家企业，成功对企业和产品进行概念包装，该企业同时也成功在新加坡上市。

能够成功为这些品牌企业包装，曹海荣笑称自己是“操盘手”，关键是要了解企业老板想要的是什么，“明确目标后再为企业量身定制”，对企业的产品、定位、远景等进行全方位的包装和整合。

### 潜心企业品牌规划

有一阶段，曹海荣成立了自己的公司，成为名副其实的老板。2004年，他在晋江青阳成立一家广告公司。“自己做老板，管理是一项很专业的问题”，曹海荣对此深有感触。开设公司，作为企业负责人，需要带领培养团队，还要兼顾经营、营销等。也许是性格使然，他采用粗放型管理，“一年下来，办公司的收入和做职业经理人差不多。”

“还是到企业里，帮助老板做事吧。”许多朋友劝他。

如果没有深入企业，再好的策划也只能浮在半空中，曹海荣决心回归企业，并争取进入企业的核心层，了解企业，熟悉企业，精心策划企业的规划。

人才是在流动的。泉州职业经理人的群体正在壮大，但流动性也在加剧。解散自己的广告公司后，曹海荣已经在数家品牌企业之间流动过。借助泉州众多民营企业提供的良好平台，曹海荣实现了一个职业经理人应有的价值。

“好的品牌能够成就好的职业经理人。”对于未来，他充满信心。

### 相关链接

**曹海荣：**男，1971年出生，浙江嘉兴人。福建鸿星沃登卡集团品牌总监。

创业心得

管理：品牌、产品、团队等都离不开管理，想要创业首先要学会管理。

机会：首先是对机会的把握程度，在不同的机会前，要做出合适的决策，机会留给有准备的人。

海归“入仕”

此次市场化选拔入围的人选，都是有海外背景而又熟悉中国国情的投资银行家，体现了国际化、本土化和专业化的三位一体。受邀人士无一例外地都是有丰富海外背景的中国人。

德意志银行（中国）董事长张红力被视为颇具竞争力的候选人之一。他直接推动并成就了德意志银行在华的一系列战略布局。

2000年初，德意志银行曾一度萌生去意，张红力以出色的中国故事坚定了他们对华投资的信念。此后，在他的推动下，2005年6月，德意志资产管理公司参股嘉实基金，使其成为国内最大的合资基金公司之一。同年10月德意志银行成为华夏银行的战略投资者，并于2009年逆势增持华夏银行，成为其第一

大股东，也是继深发展之后，又一家由外资银行作为最大股东的上市银行。

责编：邓梅 电话：(028)87348824  
版式：张彤 校对：梁英  
2010年3月16日 星期二