

春秋航空 CEO 张秀智:永争第一

■ 复管

沉稳随和、秀气美丽,从外表很难把眼前这位声音柔和的女性与首席执行官,而且是一位执掌商界风云企业的首席执行官联系起来。她,就是春秋航空公司 CEO 张秀智。

要做就做最好的自己

“永争第一”是张秀智的口头禅。如今的她除了春秋航空的 CEO,还身兼集团副总,在春秋国旅时更是身兼国内部总经理、包机公司总经理和采购部总经理等头衔。

1990 年就进入当初还称之为春秋旅行社的张秀智,在上海长大,主修经济,从票务做起,但她凭“克服一切困难把事情做好”的个性,在工作中脱颖而出,1993 年底晋升为国内部经理。在当时上海三家旅行社鼎立格局中不断创新,实现超越。

而立之年,张秀智带领的春秋旅行社获得 1994 年度国内旅游全国第一。1997 年,她又抓住机遇开拓了包机市场,成为包机部的总经理。她开始着手从国内各大航空公司采购包机,并向航空公司承诺不卖机票,只做产品组合。产品通过春秋旅行社分布在全国的 4000 多个分销商的销售网络推向市场。春秋是国内第一家采用 NoveLL 网的旅行社,这也为包机产品的销售提供了必不可少的网络支持。凭借持续的创新和永不满足的追求,从 1997 到 2004 年的 7 年间,春秋的客座率达到近乎满座的 99.07%,创造了业内传奇!

要带就带最好的队伍

张秀智在春秋航空的 10 年里,带过 10 多支队伍,她认为带队伍最重要的就是带好队伍的头头。

全球 EMBA 刮起“中国风”

■ 北晚

15 年前,中国人还不知道高级管理人员工商管理硕士(EMBA)为何物,但是在今天,中国已成为全世界读 EMBA 最热门的地方。根据英国《金融时报》2012 年 10 月最新公布的全球 EMBA 项目排行榜,中国有 5 家商学院跻身排行榜前 15 名,其中清华大学管理学院与欧洲工商管理学院合作的项目名列第四,而香港科技大学与西北大学凯洛格商学院的合作项目已经连续三年蝉联冠军。难怪国内一所著名学府的管理学院院长自豪地说:“EMBA 教育是中国对全世界商业教育的贡献。”

正是旺盛的市场需求促成了中国 EMBA 教育的快速发展,但也引发了一个疑问:为什么我们这么多成功人士一定要读 EMBA 呢?

十年前来到中国

EMBA 是 Executive Master of Business Administration 的简称,直译为高级管理人员工商管理硕士。它由芝加哥大学管理学院首创。2002 年 7 月,我国国务院学位委员会办公室批准全国 32 所高等院校开展这一学位的专业学位教育,EMBA 被正式引入中国。

在我国,EMBA 有民办和公办之分,学费一般为 40 万到 50 万人民币,民办的学费略高。学习内容主要包括财务知识、人



经过包机模式的积淀,2004 年春秋大胆进入航空领域,组建了自己的航空公司。立足上海这个现代化、国际化大都市优质平台,及时响应消费者的需求,迅速稳定地占领了市场,成为国内民营航空的引领者。其实,在春秋航空成立之前,民航总局领导就开始关注春秋的努力与成绩,并在春秋定期递交的行业报告中批示:“关注春秋现象,注意春秋模式”。这也是行业中流传的一个春秋佳话。

作为开经济型航空公司先河的“春秋模式”,控制成本成为关键。张秀智带领她的团队在四个方面做了重大突破:

第一,率先自行开发国内第一家网上订票系统,确保消费者能通过春秋航空官网直接订票,去除中间环节;

第二,去除舱位等级差别,将空客的标准 156 座拆舱头等,变为 180 个座位,大大提高乘客效率;

第三,围绕高客座率展开营运,最高可

以实现 99%,即使平常也可以达到 95%,远高于同行平均水平;

第四,飞行的高通勤率,春秋按民航局规定的最早 6 点 40 分就开始起飞,“从鸡叫做到鬼叫”,“让人和飞机冒汗”,很好地平摊了成本。

另外春秋实行的是统一机型,这也极大地简化了机师、维修人员、货运人员的配置,从而使关键指标“人机比”更加合理,提高效率,也确保了春秋航空的最低成本目标。在国际上通用的 LCC(Low Cost Carrier)模式被悄然复制到国内,春秋航空成为低价航空的代名词。

如今,春秋航空已经在不断拓展国内航线的时候,积极开发上海-香港、上海-日本、上海-曼谷等国际航线。大胆引进国际化人才,计划还招聘了 30 多名外籍飞行员。另外在法律审计部、模拟机中心、战略规划部、国际部、市场部等部门都有国际员工,整个

差异化办学日益明显

但可能连财务报表都看不懂。对他们来说,在四五十岁的年纪重新回到课堂,梳理一下管理经验,是一件很有意义的事。

至于如何理解俱乐部文化,《商学院》杂志副主编石丹谈了她的想法:“所谓俱乐部文化可以理解为我们常说的圈子。其实任何人都需要一个圈子,商人也一样。跟熟悉的人做生意,心中总感觉踏实一点。特别在现今中国诚信缺失的商业环境中,大家都觉得熟人比较靠谱。而同学之间没有竞争和利害关系,最容易建立信任,所以大家就慢慢都聚拢到这个圈子里来了。”

异地办学常开不败

异地办学是老牌商学院实现生源多元化的一种重要途径。伦敦城市大学卡斯商学院介绍,EMBA 中心主任罗伊·巴特勒教授说,金融学中心斯商学院,开设在伦敦和迪拜两地的 EMBA 项目,每年都能吸引精力充沛的金融学员从欧洲和中东的其他地方飞来学习,使得学员背景非常多元化。

采取同样做法的还有芝加哥大学布斯商学院,它在新加坡、伦敦有自己的校区,并不与其他学校合作,以保持“纯芝加哥模式”。布斯商学院 EMBA 项目副主任帕蒂·基根认为,独立的异地办学可以保持教学的连续性和高质量。

工作氛围逐渐国际化。

张秀智在业务发展的同时,不忘文化建设,如今确立的“感恩、勤奋、节俭、远虑”八字方针是春秋集团一直所秉承的。在她的推动下,高管对民航、财经、金融等各类信息必须认真研读、学习、探讨,而且还积极参加国内外各种规格的民航业务峰会。对于中层管理者,则定期邀请中国民航干部管理学院的老师进行封闭式培训。

要具备最好的战略眼光

公司的快速发展,国内外的激烈竞争,也迫使张秀智不断学习,不断具备新的思路、拓展新的领域、抢占新的制高点。

经过冷静思考后,张秀智决定在日益繁忙的工作中抽身,走进复旦 EMBA 的课堂。回归年轻时梦寐以求的复旦校园,备感亲切与新鲜。正如她说“一直想系统的学习”,重新走入校园虽然“仅仅两天,但很释然,感觉完全换位了。”“20 年下来没有一天是休息的,从早干到晚,虽取得了一定成就,但国际航空业强手如云,作为一个民航航空人既需要具有战略又要懂战术。”现在,从长期奋战的一线走入 EMBA 课堂也是为将来企业的发展积聚力量。她还提到,复旦 EMBA 走向世界的战略与中国政府所期望的民航立足中国、走出去战略非常吻合。她打算在加强自己学习的同时,“加强与复旦的战略合作,让春秋更多的高管一起进入复旦深造学习。”

张秀智说,“路还很长,放慢脚步,多维度思考,对自己对公司都有很好的帮助。这也是我来复旦就读 EMBA 的另一个动机”。张智秀“永争第一”的意识,不但让她所领导的春秋航空取得傲人的成绩,也让她对自己、对公司的未来有着更高的期待。

差异化办学日益明显

由于 EMBA 项目的竞争日益激烈,各大商学院都在向着差异化经营的方向发展。

中欧国际工商管理学院是中国率先开办 MBA 和 EMBA 项目的办学机构之一,由欧盟和中国政府合办,重大事务皆由一位欧方院长和一位中方院长共同决策。虽然有着浓厚的海外色彩,但中欧 EMBA 项目主任陈杰平介绍,如果教授全是外国人,只会讲欧洲人怎么做的,中国的学生并不满足,因为这些方法虽然在欧美适用,但不见得能够解决中国的实际问题。“而且在很多方面,中国已经走在了世界的前列,比如制造业,中国的制造业,尤其是劳动力密集型的制造业,管理水平世界第一。你仅仅去把国外 20 年前怎么样管理一个劳动密集型的企业的经验拿到中国来讲,就落后了。”他说,中欧的特色就是开发来中国自己的商业模式,对中国城市化进程中的建筑业、房地产以及相关企业的比较深入的研究。

国内一部分主流 EMBA 的项目也是各具特色。比如长江商学院的以华人为主、全职的教授队伍;北大光华管理学院对宏观经济和政策的深入把握;清华大学管理学院长期与台湾及国外大学合作办学所积累的经验;中山大学管理学院在战略和管理学基础方面的优势;而国内唯一的中外高校均获得 EQUIS、AMBA 和 AACSB 三大国际认证的 EMBA 项目是上海交大与马赛合作的项目。

王英海:将五粮液百鸟朝凤酒献给有影响力的人

■ 本报记者 张建忠

2012 年 12 月 27 日至 30 日,以“献给有影响力的人”为主题的五粮液百鸟朝凤酒招商会汇集了近百余名经销商代表、商界精英参会。作为主办方成都影响力酒业有限公司董事长王英海指出,在国际金融危机背景下,独具魅力的五粮液百鸟朝凤酒,以其民族品牌的活力和潜力吸引了众多与会者,共同参与和推动五粮液百鸟朝凤酒的快速发展。

“信心”和“希望”,成为五粮液百鸟朝凤酒 2013 年招商会上提及度最高的两个关键词。

信心,源自品牌

“百鸟朝凤,代表了一种众望所归,旧时喻指君主圣明而天下归依,后也比喻德高望重者众望所归。有的人被人影响;有的人影响别人;有的人也许地位并不是很高,但是却能够改变历史的走向;有的人也许并不是最有钱,但是却能够在资本市场上呼风唤雨;有的人被尊崇为最有影响力的人,而百鸟朝凤酒正是为了献给最有影响力的人。五粮液百鸟朝凤酒是一个响当当的品牌,一定会更加美好的未来!”招商会开幕式上,王英海的精彩演讲点燃了在场经销商埋伏在



在招商会上,成都影响力酒业有限公司王英海董事长(左)、高翔副总经理(右)为经销商授牌匾。

心底的商业梦想。

10 多年前,王英海以 2000 元起家,发展到现在拥有年销售额达 4 亿多的白酒企业。

“刚创业时,什么苦和累都品尝过”,王英海说。“那时,经常出差,坐飞机连想都不敢想。有时火车拥挤,没有座位,晚上就

在火车椅子下面垫上报纸,睡上一觉。当年的我观念落后,也很傻,不知道带支票,都是带现金进货,将现金绑在肚子上。上世纪 80 年代末,火车上一度治安状况很差,随时都有被抢的危险;但总算咬牙挺过来了。”回首往事,王英海感慨良多;但他认为收获却弥足珍贵。这就是艰苦环境磨砺了他的意

志,成就了他如今的事业。

王英海的创业故事使在场的经销商深受启发,信心倍增。故故事激励经销商们扬起了征伐商海的风帆,故造就了创大业的勇气。

河北省秦皇岛市酒业公司总经理杨英杰说,在二十一世纪美好生活的今天,五粮液百鸟朝凤酒是一种知名品牌酒、富有品牌影响力的酒,我们充满信心,将不断发扬光大其品牌影响力,加快发展步伐,为推动百鸟朝凤酒快速发展贡献自己的力量。

希望,植根于市场

成都影响力酒业有限公司副总经理高翔从行业发展趋势、五粮液百鸟朝凤酒的运营模式以及市场渠道拓展方面作了营销专题演讲。他预测:白酒还应有 15 年的高速发展期,中高档酒水是发展的大势所趋,价格在 200 元至 1000 元内的酒比较畅销,名酒占领市场更有绝对优势。他指出:酒水事业要做大,一是坚持,二是踏实。市场在于自己去把握,人脉的建立要大胆实践,“推开一扇门,认识一群人”。经营五粮液百鸟朝凤酒就是抓住了 15 年机遇期,希望植根于市场!

据了解,百鸟朝凤酒和五粮液是同窖池,同原料,同工艺的产品。每一瓶百鸟朝凤都是由国家级白酒工艺大师调制而成,且



中欧 EMBA 课程排名首次进入全球前十



最近,英国《金融时报》在伦敦发布了最新的全球 EMBA 100 强榜单,中欧国际工商学院 EMBA 项目为中国乃至亚洲唯一一个非合作的独立项目,首次进入全球前十,排名跃至第 7 名。相较于 2011 年的排名,中欧的 EMBA 课程 2012 年上升了 4 位,并且连续 12 年在该项排行中荣膺全球 50 强。英国《金融时报》年度 EMBA 排行榜,是目前世界公认的评选流程最规范、最权威的商学院课程排名体系之一。

中欧国际工商学院院长朱晓明教授表示,此次排名的进步是全体中欧人努力的结果,我与全体管委会成员感谢建校 18 年来关心与支持中欧的每一个人。我们还将继续努力创新,学习国内外商学院的经验,促进知识创造和知识传播,力争成为全球最受尊敬的国际商学院。

中欧国际工商学院副院长、教务长约翰·奎尔奇教授表示:“2012 年,中欧国际工商学院 EMBA 课程在包括‘学员工作经历’、‘职业发展’、‘课程国际化程度’以及‘生源多元化’等多方面取得了长足的进步。作为以‘培养兼具中国深度和全球广度、积极承担社会责任的领导者’为使命的商学院,我们仍将继续努力,争取在其他方面都能得到提升和认可。”

在 2012 年的榜单上,中欧 EMBA 课程的综合排名上升了 4 位,进入全球前十,这主要得益于在一些具体指标上中欧所取得的显著进步。在“国际学员”这一单项中,中欧 EMBA 项目排名提升 28 名,由 2011 年的第 42 名跃升至第 14 名。此外,“目标达成”、“学术研究能力”(主要是对 45 种《金融时报》指定学术期刊上发表的学术文章的评估)、“国际课程经历”、“工作经历”,以及“职业发展”这 6 个单项皆取得进步。

中欧国际工商学院副教务长、EMBA 课程主任陈杰平教授表示:“2012 年的排名是国际工商管理学院 EMBA 课程多年努力的反映。我们希望同学们能通过在 EMBA 课程的学习,不仅仅学到先进的管理理念,更重要的是能够改变他们观念。我们培养的不仅仅是商人、职业经理人,更希望培养具有社会责任感的、未来的领袖。”

中欧国际工商学院是中国大陆最早开设全日制 MBA、EMBA 和高层经理培训课程的商学院,也是亚洲唯一一所三大课程都进入全球商学院排名的中国商学院。2012 年 9 月,中欧国际工商学院开设了在职金融 MBA 项目。

(吴明)

必须满足八大标准:产地标准——中国白酒名酒带的核心;原料标准——每一颗来到五粮液的五谷粮食都不一般,必须经过严格筛选;水源标准——千年古河道下的“活水”;工艺标准——不能“现代化”的传统工艺;窖池标准——持续工作了 600 多年的窖池;品质标准——千年传承,世界公认的品质;储藏标准——让白酒在天然环境中体会四季时令的变换、自在“呼吸”,从而达到“度月如年”的醇化老熟效果;检测标准——每一瓶百鸟朝凤都要经历 72 关。

王英海说,走进五粮液百鸟朝凤酒品牌,我们才能够更好地解读该品牌,更好地认识该品牌。在为期 4 天的五粮液百鸟朝凤酒招商活动中,主办方还组织经销商参观了五粮液集团公司,考察了蜀南竹海。与会者一致认为,参加这次活动,开阔了眼界,陶冶了情操,对五粮液百鸟朝凤酒加深了认识。在今后与五粮液百鸟朝凤酒的合作中一定要积极发挥作用,有所建树。此次招商会共有近 80 家经销商签约加入了五粮液百鸟朝凤酒行列。

王英海表示,在充满希望的时代,愿与经销商进一步加强合作,同舟共济,将五粮液百鸟朝凤酒献给各界举足轻重的有影响力的人物,如经济界的索罗斯、学界的郎咸平等。