

June 2010; Number 4, Volume 13
Chinese translation of AsiaLink courtesy of Ms Clara Hu (MBA 2004)

与印度开展新的合作

5月24日，毅伟（Ivey）管理学院院长司徒慧珊（Carol Stephenson）与印度班加罗尔管理学院（IIMB）院长 Pankaj Chandra 签署了谅解备忘录（MOU）。此举将为双方合作开展科研项目、博士生培训、印度商业案例开发和两国国际会议创造机会。

“印度班加罗尔管理学院和毅伟管理学院愿意抓住机会及时进行科研、案例、教授和博士培训等方面的合作，以此促进印度和全球的商业教育，”司徒慧珊院长说道，“作为一所全球化的商学院，看到印度经济的快速发展，我们责无旁贷要拥抱这个合作的机会。”

Chandra 教授回应道，“毅伟管理学院和印度管理学院可以通过此次机会增强双方的优势。”

此前，毅伟于2009年11月与印度商学院（ISB）签署了合建案例开发中心的谅解备忘录之上。这两项合作对于毅伟发展国际研究均至关重要。



①



②



③



④



⑤

香港毕业典礼

34位香港EMBA学员于日前毕业，加入拥有20,000名校友的毅伟校友团体。

Alexander Jaeschke 代表2010年EMBA班做了毕业发言，他对前来参加毕业典礼的学员

家人和朋友表示热情欢迎。这些贵宾来自德国，加拿大，中国，澳大利亚，美国，冰岛，英国，孟加拉国，意大利，台湾和南非等多个国家。

Jaeschke 的发言称：“我们在公司扮演的角色经常需要我们考虑道德问题，是否要跨越道德底线，这条线在真实生活中将挑战我们自己和员工的正义感。”他对毅伟世界级的教授表达了感激之情，感谢他们通过对问题的深入追问挑战学生们的底线。

“Randy Kudar 教授会说：我不知道该怎么办，你告诉我！”

在5月16日举行的香港毕业典礼上，Brian Timney 博士代表校长行使了仪式。

照片：①香港2010EMBA班。
②（从左至右）西安大略大学负责外部事务的副校长 Kevin Goldthorp, 获得职业成就校友奖的 Yue-man Yeung 教授, Yeung 太太, 司徒慧珊院长。③担任毕业致辞的 Alexander Jaeschke。④（从左至右）施洁莲副院长, 发言嘉宾兰桂坊控股有限公司主席 Allan Zeman 博士, 加拿大驻香港总领事 Doreen Steidle, Ron Slaughter 先生。⑤司徒慧珊院长与印度管理学院院长 Pankaj Chandra 签署谅解备忘录。

毅伟/可口可乐 中国案例竞赛

来自中国 18 所大学的 500 多支队伍参加了于 3 月至 5 月展开的竞争激烈的 2010 Ivey 可口可乐中国案例竞赛。通过校内竞赛评选出的每所学校的获胜队代表本校参加了在广州、北京和上海举办的区域半决赛。冠军赛于 5 月 24 日在上海世博会加拿大馆举行。**浙江大学夺冠**，上海交通大学和汕头大学分获最佳陈述奖和最佳答辩奖。如想了解更多案例竞赛的内容，请登陆：
www.iveychinacasecompetition.com

加拿大驻上海总领事潘乃德先生在致辞中祝愿 Ivey 案例竞赛在今后持续取得成功。他表示：“Ivey/可口可乐 2010 商业案例大赛的举办对于中加两国教育行业的合作起到了很好的典范作用，本届比赛的决赛在世博会加拿大馆举行也彰显了在这个中国经济高速发展的时代，加拿大最优秀的商学院对于中国下一代商业人才培养的支持。”



毅伟的案例

以下是合作院校共同开发的最新案例：

9B10A001
亚新科工业技术有限公司：2005
Xi (Lucy) Liu
教学笔记：8B10A01

亚新科工业技术有限公司是一家为中国和全球客户供应汽车零部件的公司，总部设在中国。2005 年 4 月，公司董事长将要对中国政府所颁布的关于汽车排放的最新法规做出反应。国三（国家标准三）将于 2008 年 8 月 1 日开始实施。汽车制造商将不能向中国提供不符合国三标准的产品。亚新科主要的柴油机引擎客户们已经要求亚新科等供应商升级其生产的引擎部件。三项科技似乎能为中国市场提供解决方案，但是，亚新科的管理团队在公司应当聚焦的方向上存在着巨大的分歧。

这个案例可以在国际营销课程中使用（发展中市场产品战略，或工业企业营销涉及的客户关系）。

学科：市场学，国际
问题：汽车制造业，客户关系，产品战略
行业：交通设备
场景：中国，大型企业，2005 年
长度：15 页

9B09E021
台湾出租车公司 iCall 系统：实现 GPS 的价值
Deborah Compeau, Rueylin Hsiao, Sheng-Tsung Hou
教学笔记：8B09E21

台湾出租车公司的首席执行官必须对出租车司机使用 iCall 系统的情况进行评估。按照公司最初的构想，iCall 系统一旦投入使用，将会有大量的出租车司机与台湾出租车公司签约，iCall 的使用率将会稳步增长。但是推行多年后，iCall 的使用还是远低于原来的预想。首席执行官必须找出 iCall 使用率低的原因，并且据此对下一步进行决策：是修正目标，还是提高使用率以达成原定目标。这个案例表明，在采用信息技术来实现商业价值的时候，管理层会面对许多复杂的情况。

学科：管理科学和信息系
统
问题：科技转变，创新，管理信息系统
行业：市郊区交通运输业
场景：台湾，2009 年
长度：21 页

9B09M068
Swagruha 食品商店
S. Ramakrishna Velamuri
教学笔记：8B09M68

这个案例突显了全球许多中小型企业（SMEs）所面临的挑战。许多中小型企业成功地度过了最初的生存挑战。由于 Chagarlamudi 家族的全心投入和印度的社会经济变化，Swagruha 食品商店获得了相当的成功。他们拥有稳定忠诚的顾客群，其产品可以以较高价格出售，并且已经建立了良好的商誉。但是他们却无法继续发展。怎样才能打破发展的瓶颈？他们是否拥有一个有能力的管理团队？是否设立了适当的管理流程？他们知道自己想要扩大到什么程度吗？

学科：综合管理，创业，国际
问题：增长，家族企业，中小型企业，职业化
行业：食品商店
场景：印度，2007 年
长度：17 页

如想了解更多的案例，请登陆 www.iveycases.com