

March 2001; Number 3, Volume 4  
Chinese Translation of AsiaLink courtesy of Mr. Don Xu (MBA 2001)

## 新案例开发项目

IVEY (毅伟管理学院) 和位于北京市的中国全国会计学院正在开展一项合作项目。作为这个合作项目的一部分，八位已在 IVEY 完成第一年学业的 MBA 学生将在今年五月份前往北京。

全国会计学院是由中国财政部下属的一所教育学院，目的是向政府官员和公司的高级行政人员提供培训。其成立和运作也是中国会计制度改革和发展项目下的一项重要举措。IVEY 有着得天独厚的优势，开发更多有中国商业背景的案例，以协助全国会计学院发展案例教学制度。世界银行通过会计制度改革和发展项目为本合作项目提供了部分资助。

在 IVEY 教授的指导下，共计划完成十六个案例及响应的教学方案。本合作项目要求候选人有充分的工作经验，同时对中国文化和商业环境有相当的了解。对于 IVEY 来说，能同时用中文和英文编写针对中国企业的案例也是一种很独特的机会。

## 中国教学项目的扩大

在过去的五年里，每年五月份，IVEY 的 MBA 学生都会来到清华大学，以北美风格向学生

提供商业管理教学。参加者是第二年的商学院的学生，共两个班，分别来自金融和信息系统专业。

我们采访了今年的中国教学项目的负责人 Craig McKean 和 Brian Pereira-Mendoza。他们谈到了 2000 年成功的经验，以及对 2001 年本项目的展望。

Craig 说：中国教学项目是学生自发组织的，教师是来自 IVEY 的四位 MBA 学生，其中两人来自一年级，两人来自二年级。Brian 和我是上一年的新兵。两人都认为这是个掌握第一手材料，了解中国文化和商业环境的绝好机会。Brian 讲：对于我们加拿大学生来说，这是个极为宝贵的经历。同时，这也帮助了中国学生掌握实际的国际商务技能。通过案例教学来加强学生的解决问题的能力并作出决断的能力对于中国学生来说是一种独特的经历，也深受他们的欢迎。

对于这个项目来说，最具挑战性的不仅是如何安排课程以使之涵盖策略、市场及组织行为等诸多方面。如何调整教学方式也是个重要的议题。Craig 谈到在课堂上我们鼓励中国学生积极参与案例讨论。然后，当我们明确不同学生的需要后

，再提供关于基础概念的小型讲座，案例竞赛，等等。

在清华大学的支持下，中国教学项目在不断扩大。今年五月，六位 IVEY MBA 学生会来到清华，给三个班的中国学生授课。新的参加者包括：Ginger Butler, Alan Marr, Jean-Michel Picher, 和 Mary Ann Lew。他们期待着在北京度过一个丰富多彩的五月。

如果您想了解关于中国教学项目的更多资料，请访问：  
<http://www.groups.ivey.uwo.ca/chinateaching> 请您支持并赞助中国和加拿大之间的教育交流！

**FINANCIAL TIMES 2001  
RANKED IVEY #1 FOR  
"VALUE FOR MONEY"**

**毅伟管理学院荣获世界最高回报率工商管理硕士课程荣誉**  
**金融时报于一月公布的调查中指毅伟为一所世界级优秀商学院**

## 第五届区域性 案例写作竞赛

在由香港管理发展中心组织的 2000（第五届）亚太地区案例写作竞赛中，IVEY 再次夺标。让我们对优胜者表示祝贺！

John Hulland 教授和 Donna Everatt 以题为：LOOKS.COM (A):建设亚洲第一个关于健康、美容、时装的电子零售商务赢得最佳案例奖。这是他们连续第二次在本竞赛中获奖。Larry Wynant 教授、Steve Foerster 教授和 Peter Yuan 合作编写的案例：TOM.COM:对一家亚洲互联网公司的估价也获奖。

9B00A007

**LOOKS.COM(A): 建设亚洲第一个关于健康、美容、时装的电子零售商务**

Hulland JS; Everatt D  
Teaching Note:8B00A07

Looks.com 是一家位于亚洲的电子零售站点，主营产品化妆品、香水、皮肤护理产品和时装。投资者对这家公司很欢迎，它有着可行的商业策略，以及明显的先行者优势。圣诞节将带

来的购物潮，还有自 1999 年下半年来香港对 dot.com 的热衷，使得创建人/董事总经理决定在几周内开始推出 looks.com，以抓住这机会。公司面临的最大挑战是如何说服品牌化妆品制造商在该站点上降价出售他们的产品。Look.com 的董事总经理和入货管理人员发现，制造商的最大担忧是这一新业务是否会对其现有销售渠道产生负面的影响，或惹恼其授权分销商。这极大的削弱了他们对 looks.com 的热情。公司必须开发某种策略来说服制造商，采用这一全新的销售渠道能够增加销售收入，提高其产品在欧洲的形象，对其目前的销售渠道也不会有什么影响。今天，在全世界，互联网已成为一种可行的替代销售渠道，制造商也常有相类似的顾虑。这一案例也由此更具广泛意义。

行业：其他零售业  
主题：品牌，授权，供货商关系，新兴产业。  
环境：香港，小型公司，1999 年  
共：19 page(s)

9B00N013

**TOM.COM:对一家亚洲互联网公司的估价**

Wynant L; Foerster

SR; Yuan P

Teaching Note:8B00N13

互联网投资狂潮也渐渐影响到香港。Tom.com 有限公司，一家位于香港的互联网公司，计划于香港证交所上市。EuroGlobal 基金的一位投资经理准备就这一投资的估价和适当性向不同的投资者提供他的专业意见。他知道对于互联网公司的估价甚为困难，关于评估方法的选取也是众说纷纭。一种方法是分析为了满足目前的估价该公司必须达到的潜在高增长率。他决定对 tom.com 采用这一方法。学生将有机会讨论诸多评价方法的异同，互联网和电子商务公司的发展，特别是商务模式和预期增长率的话题。

行业：商业服务业  
主题：估价，投资分析，国际金融，互联网  
环境：香港，中国，大型公司，2000 年  
共：21 page(s)

## 暑期工作推广

我们将具有亚洲背景的一年级 MBA 学生的简历编辑成册，方便您与优秀人才之间的联系与了解。他们正在寻求暑期工作机会，相信他们会为您的公司作出贡献。

如需要出版的简历集，请发电子邮件至：

[ami@ivey.uwo.ca](mailto:ami@ivey.uwo.ca)

如需下载，请在此：

<http://www.ivey.uwo.ca/ami/summer.pdf>

## 海外就业论坛

Mar30-31

<http://www.ivey.uwo.ca/icf>

IVEY 就业管理中心和 IVEY 国际商务俱乐部将组织首次**海外就业论坛：一个充满机遇的世界**

主题发言人是 Jean-Marc Hachey，加拿大海外生活和就业指南的作者。论坛的内容包括不同文化环境下的面试，欧洲招聘趋势，墨西哥和北美自由贸易协定。