

March 2006; Number 3, Volume 9
Chinese translation of *AsiaLink* courtesy of Ms Clara Hu (MBA2004)

Asia Pacific Presence

我们诚邀 Ivey 的朋友、支持者和校友造访 Ivey 的亚洲分支机构，或者联系我们在该地区的校友组织。

Ivey (Asia) – 香港校区

郑裕彤工商管理学院
湾仔港湾道 1 号
香港会展中心一期 602
Tel: (852) 2808 4488
Fax: (852) 2808 4433
Contact: Professor Kathleen Slaughter
Associate Dean, Asia

Ivey 上海代表处

上海黄丕北路 227 号中区广场 912B
Tel: (86)21-6359 2278
Fax: (86)21-6375 9361
Contact: Cynthia (Xinyi) Gu
Director, China Business Development

Ivey 北京代表处

北京市朝阳区门外大街 16 号
中国人寿大厦 1309C
Tel: (86)10-8525 2825
Fax: (86)10-8525 2035
Contact: Clara (Yanfei) Hu
Manager, China Business Development

香港校友会

Ross Chan, MBA '03
Senior Marketing Manager
Philips Electronics Hong Kong Ltd.
rchan.mba2003@ivey.uwo.ca

上海校友会

Mark Brown, MBA '95
Managing Partner
BBA Consulting
MBrown.MBA1995@ivey.ca

新加坡校友会

Chet Choon Woon, MBA '94
Business Development
Akroo
Cwoon.MBA1994@ivey.ca

澳大利亚

Donna Bozowsky, MBA '91
61-2-9818-7678
dbozowsky.mba1991@ivey.ca

北京

Linda Zhou, MBA '04
8610-135011-15551
lzhou.mba2004@ivey.ca

日本

Gage Tanabe, MBA '02
gtanabe.mba2002@ivey.ca

韩国

Daniel (Hyung Seok) Lee, MBA '03
011-822-599-9258
dlee.mba2003@ivey.ca

马来西亚

Sameer Raina, MBA '03
00-63-917-203-0028
sraina.mba2003@ivey.ca
'G.K.' Krishnamurthy, MBA '86
60-3-255-4599
gkrishnamurthy.mba1986@ivey.ca

菲律宾

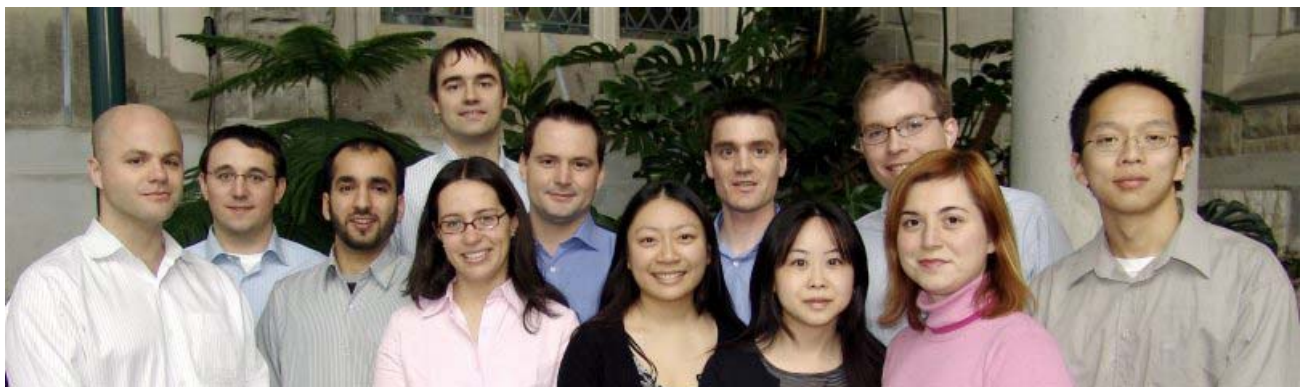
Sameer Raina, MBA '03
00-63-917-203-0028
sraina.mba2003@ivey.ca

台湾

Nick Teo, MBA '96
886-2-2734-7523
nteo.mba1996@ivey.ca

新兴市场教学项目(EMTP)

该项目由一群 Ivey 博士生创办，目的是增进对新兴市场领先的商科教育的了解，并获取教学经验。该项目每年向新兴市场的指定大学派出数名博士生。中国是该项目展开的第一个市场。



IVEY 2006中国教学项目— 数名Ivey MBA学生前往中国的合作学校，以案例教学法给该校学生讲授西方商业概念。

从左至右: Matthew Lister, Craig Golinowski, Habel Gazi, Derek Stinnes, Lina Valenzuela, Dylan Powell, Elaine Chan, John Vinnai, Jennifer Liu, David Callum, Nadia Montecalvo, Ivan Yiu.

Ivey On... 是 **Ivey Business Journal** 的一个新栏目。每期对一位 Ivey 教授进行专访，谈论领先的管理思想。第一期谈论的是经理人在中国设立业务部门之前应考虑的风险问题。

Ivey On... 中国： 去还是不去

进入中国市场的热潮方兴未艾。但是法制不健全、人才短缺的中国市场并不一定适合每一家公司。Ivey 教授 Paul Beamish 最近向几十名高级管理人员询问了为什么某些公司没有，或不应当，进入中国市场。

Beamish 根据他们的回答和自己的研究结果对这一问题进行了评论。详文请见：www.iveybusinessjournal.com (ARCHIVES: January / February 2006)

还请阅读...

理解商业环境： 中国本地公司使用非市场 战略的情况

by Mingfang Li; Haiwei Zhou

“了解你的客户”早已是商业准则，“了解你所在的国家”也越来越成为这样的准则。以中国为例，当地公司已经迅速学会将西方管理实践与巧妙运用政府关系结合起来。西方公司如果理解中国公司是如何混合使用市场战略与非市场战略的，将受益匪浅。

欢迎订阅 IBJ，它可以帮助你免费获取最先进的管理视角。

毅伟案例

请至以下网址查阅：www.ivey.ca/cases。请联系我们以提供额外的案例方面的服务。

最近译为中文的案例：

- 永明金融 (Sun Life Financial)：进入中国
- 美国快餐在韩国
- 森林产业委员会
- 帕里斯尔家具有限公司：中国问题
- 加拿大特洁安技术公司 (Palliser Furniture)：中国的机遇
- 驯龙记：康明斯公司 (Cummins) 在中国
- CNPC 重组和 PETROCHINA 的上市

我们在此感谢复旦大学李元旭教授和山东大学于光教授为翻译 Ivey 案例所作的贡献。

Ivey 与中欧工商管理学院合作，在全球发行关于中国企业的高质量案例。最近注册的中欧案例包括：

- 北京威豪 (音译) 铝业
- 国美电器
- 青岛啤酒(A) and (B)

Ivey-南洋案例作者最近在新加坡完成了以下案例：

9B05C035

BAX 环球有限公司： 中国大陆人员流动问题

Schaan J; Goodwin N

Teaching Note: 8B05C35

BAX 中国的后勤与供应链人力资源经理必须认真考虑公司过高的人员流动率。在 2005 年的头 8 个月，人员流失达到 12%。人力资源经理必须评估公司目前处理人员流失的方法，并考虑采取额外措施。后勤在中国是一个迅速增长的产业。许多国内国外的供应商正进入市场并大举扩展。然而，他们不得不对复杂的运营条件和不断升级的客户需求做出反应。由此，对熟练工人的需求增高，造成该行业各层次的高人员流动率，并引起利润压力和其他管理挑战。本案例提供了中国的人员招聘、管理和留任的独特情况。

行业： 运输业

问题： 人员招聘、薪资和留任；人力资源管理

背景： 中国，大企业，2005

长度： 16 页

9B05A029

SANTA FE RELOCATION SERVICES： 区域品牌管理

Dawar N; Goodwin N

Teaching Note: 8B05A29

Sante Fe 是一家总部在香港的高端 的搬家服务公司。该公司成立于 1980, 已建立了良好市场声誉，被认为在包装、搬运家居用品方面提供可靠的高质量服务。至 2000 年，该公司还提供全系列的搬家服务包括牵制和移民申请、寻找住房、文化及语言培训。Santa Fe 为外派人员及其家人在亚洲国家之间、亚洲与其它地区之间提供搬家服务。公司在亚洲拥有资产和雇员，国际运作则依赖合作伙伴。2005 年，首席运营官面临着 3 项挑战：在一个拥挤的、价格主导的市场中重新定位品牌，形成差异化；在原有品牌下加入扩展的服务并得到市场认可；在全亚太管理品牌时达到标准化和地区特异化的有效平衡。

行业： 运输业

问题： 品牌管理、品牌延伸、国际营销、竞争分析

背景： 香港/亚太，中型组织，2005

长度： 18 页