

March 2007; Number 3, Volume 10  
Chinese translation of *AsiaLink* courtesy of Ms Clara Hu (MBA2004)

## 校友会消息

毅伟香港校友会于 1 月 9 日举办了第二次年度会议，逾 50 名校友出席。新选出的执行委员会成员包括：

Ross Chan (主席)  
Vicky Wan (副主席)  
Mark Staudenmann (副主席)  
Anthony Fan  
Kishore Sahkrani  
Raymond Tam  
Kenyon Tse

上海校友会于 2 月 3 日举办了“过往的日子”主题年度晚宴。毅伟院长司徒慧珊女士、CFO John Irwin 和 Advancement 执行总监 Glenn Yonemitsu 身着中国六十年和七十年代的服装与上海校友共同出席。



上海校友会执行委员包括：

Mark Brown (主席)  
Alex Hu (副主席)  
TJ Zhang  
Charlene Ge  
Cynthia Gu  
Vincent Zheng  
Jason Inch



(由左至右)  
Raymond Tam,  
Vicky Wan,  
Anthony Fan,  
Kenyon Tse,  
Mark Staudenmann,  
Kishore Sahkrani,  
Ross Chan.

北京校友会于 1 月 27 日举办了首度春节晚宴。此次活动有约 50 名校友会成员参加。

北京校友会执行委员包括：

Linda Zhou (主席)  
John Wen  
Qing Gu  
June Zhang  
Dustin Wen  
Clara Hu  
William Li  
Gary Jia

北京校友会还定期举办“领导力午餐会”，这一活动通常邀请业界知名人士作为演讲嘉宾，或者采用圆桌讨论的形式。



## 你知道吗...

- ▶ First Class on the Road – 与毅伟教授和校友一起完成一堂案例课！体验毅伟独特的跨企业领导力案例教学法！ <http://www.ivey.com.hk/>
- ▶ 加拿大的 MBA 和 EMBA 同学将于 5 月举行国际学业旅行 (International Study Trip)。五月亚洲见！
- ▶ 欢迎复旦大学的王有为教授前来伦敦校园作访问学者！他将与 Darren Meister 教授共同工作。
- ▶ 由包铭心教授撰写的文章《国际化先行者的经验与教训》于 12 月发表于《北京大学商业评论》。
- ▶ 花旗银行(香港)有限公司保险产品 & 业务发展部主管李鸿燊先生(HK EMBA'04)于 3 月 10 日主持了香港-加拿大就业讲座视像会议。

(上部的照片, 由左至右) 60 年代着装-- Vincent Zheng, Cynthia Gu, Lily Brown, Charlene Ge, Mark Brown.  
(下部的照片, 由左至右) Vincent Zheng, John Irwin, Glenn Yonemitsu, Lily Brown, Mark Brown, Carol Stephenson (司徒慧珊)

## 人物介绍: 陈时奋博士

从一个成功的台湾市场营销经理人到国际商务教授,时奋会告诉你,这样的职业转换“连我自己也感到吃惊”。

从密歇根州立大学取得 MBA 学位后,时奋回到台湾重新成为一名经理人。他有机会参与到高管培训项目,并为报纸撰稿;这激发了他对学术界的兴趣。

“我到伊利诺伊大学读博士时 35 岁,有的教授比我还年轻,”时奋说。

他观察到大量在远东制造的产品运到西方后,从不用自己的品牌出售。这激发了他对研究的兴趣。“如果台湾的鞋制造商能够为耐克、锐步、阿迪达斯制造高质量的产品,为什么他们不用自己的品牌销售?他们为什么愿意成为耐克的合同制造商?”

他的研究分析了通常位于不同国家的商业伙伴之间,在向共同客户提供产品时,对品牌权的最佳分配。他将这个他称之为“品牌的机构经济学”的研究大纲用于对不同公司间合作形态的研究,包括国际技术转让,离岸外包,渠道合作,等等。

2006 年 7 月加入毅伟之后,时奋不仅为加拿大的

MBA、HBA 学生授课,他还数次到亚洲为香港 EMBA 授课,为北京的国家会计学院 MPAcc 项目授课,并在台北举办案例讲座。

## 我们的案例

B06M088

### 云南白药:传统药业面临产品和市场多元化挑战

Paul W. Beamish, George Peng

配套教案: 8B06M88

2003 年,3M 与云南白药集团主动接触,探讨在皮肤科药领域进行合作的可能性。云南白药在中国是家喻户晓的名字,制造具有独特效果的传统中草药。近年来,该公司进行了一系列的改革和产品/市场多元化,以应对中国药业的变局和国际竞争。到 2003 年,公司已经是一家垂直结构、产品多元化的集团公司,具备进军国际的雄心壮志。它对与 3M 合作十分感兴趣。它不仅

把这看作一个国内产品多元化的机会,而且希望借机进行国际产品的多元化。

云南白药已经在进行国际化的努力,为此于 2002 年成立了一个海外部门。另一方面,云南白药也在考虑另一个选择,即把品牌延伸至牙膏和其它健康产品。它必须决定选择哪一个战略方向,以及同时实行两个战略是否可行。

**问题:** 国际化,品牌延伸,合作,产品多元化

**行业:** 医药服务

**背景:** 中国,中型企业,

2003

**长度:** 17 页

9B06M098

## 国美:中国电器零售连锁业大王

Shigefumi Makino,

Anthony Fong

配套教案: 8B06M98

国美电器的主席对他的管理团队在过去一年的出色表现表示祝贺。国美连续三年成为中国电器零售连锁的第一名,零售连锁业的第二名。自称为中国唯一的全国性连锁,国美在 2004 年总收入达到 239 亿人民币,并且在 2005 年将店铺数量翻番,达到 426 家。公司的四年计划是将市场份额从 10% 增加至 15%。为此,它需要在未来三年中将店铺数量再次翻番,而且,更重要的是,它必须制作一个能够对付本土和国际竞争者的战略。

**问题:** 电器,扩张,零售

**行业:** 家具和设备商店

**背景:** 中国,大型企业,

2005

**长度:** 20 页



陈时奋博士(前排中间)与 MPAcc 的学员在北京的国家会计学院 (照片由 BNAI 提供)