

September 2001; Number 1, Volume 5
Chinese translation of AsiaLink courtesy of Mr. Don Xu (MBA 2001)

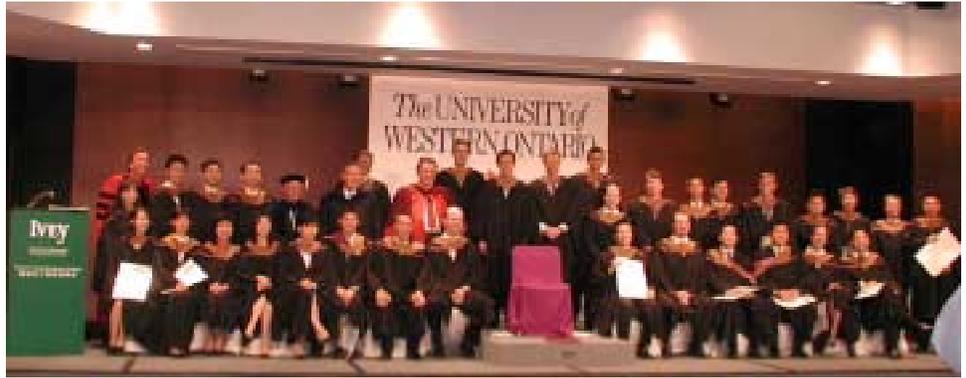
香港 EMBA 毕业生

今年 9 月 16 日, 三十三名 Ivey 的 Executive MBA 学生站在了香港郑裕彤工商管理学院的毕业典礼台上。新世界发展有限公司董事总经理郑家纯博士在致辞中谈到, 这些应届毕业生在过去的 21 个月中面对了许多挑战, 开发并展现出自身的潜力。Ivey 的学习对于他们已成为一段宝贵的经历。他引用中国的成语: “传闻易忘, 眼见为实, 实践是知。” 郑博士高度评价了 Ivey 的案例教学方式。 “这样的一种学习过程充分发展你的个人才能, 让你为成为明日的商界领袖作好准备。我信任这种学习的方式, 至少它在我身上得到验证。” 郑博士由于他对西安大略大学作出的贡献而获得了该校的最高荣誉 - 紫白奖。

香港 2003 级学生

香港 2003 级的 47 名 EMBA 学生已经在期待着那属于他们的毕业日。他们来自于 11 个国家和地区: 加拿大、丹麦、香港、印度、以色列、马来西亚、中国大陆、新加坡、瑞士、英国和美国, 拥有平均为 13 年的工作经验。

如果您需要关于 EMBA 课程的进一步信息, 请访问
www.ivey.com.hk



住校阶段的经历 难以忘却的时光

每年的八月, 来自香港的 EMBA 学生会在位于安大略省伦敦市的 IVEY - 毅伟管理学院开始他们的第二学年。在这里, 他们和来自加拿大各地的 EMBA 学生一起, 渡过一段住校时光。

看这些来自五湖四海的学生汇聚一堂本身就是一种难得的经历。他们共度一周的课堂学习、学习小组讨论、现场参观和社会活动。他们探讨世界上热门的商业话题, 也希望借此形成他们之间的友谊和联系。

同学们还见证了 Kenith Pan 人生中重要的一刻 - 他和他的新娘, Cannary Tang, 在 Wesley-Knox 联合教堂举行了婚礼。来宾中的许多人, 在数日前还是互不相识的路人, 今天已结下诚挚的友谊。



学校本部的大规模扩建计划

Jack Lawrence, 56 年级的 HBA 毕业生, 现在在多伦多从商, 同时也是加拿大公共政治生活的积极参与者。日前他宣布, 向 IVEY 管理学院捐款三百七十万加元, 以支持学校急需的扩建计划。另外, 安大略省政府也将向学校提供三十万加元。

该捐赠将被用于建立 Lawrence 国家政策与管理中心。这是对目前的国家管理研究和发展中心 (NCMRD) 大楼的扩建。中心计划于 2002 年成立, 将成为公共政策研究与教学的基地。

Jack Lawrence 深信加拿大工商界有能力来影响公共政策的走向。“Lawrence 先生在加拿大工商界所展现出来的领导才能来自与他的独创精神, 及他对美好明天的信心和承诺。”毅伟管理学院院长 Larry Tapp 在他的讲话中提到: “由于 Lawrence 先生的慷慨解囊, 已及安大略省政府的帮助, 我们可以建起一幢新楼。它同时也象征着 IVEY 一贯的传统, 还有我们的师生及校友的期望。”

新编案例

教学需要新的案例吗?请到访:
www.ivey.uwo.ca/cases

9B01M012 THREE FISH SOLUTIONS (A) - FISHING FOR FUNDS 三鱼方案公司 (A) - 寻求资金

Morrison A; Gleave T
教案: 8B01M12

三鱼方案公司是一家位于香港的互联网公司。公司的初始成员为了与一家资金充足的投资者会面准备了一份很完备的演示稿, 他们希望这家投资者可以入股他们的公司。这次会面对他们来说非同小可 - 公司面临资金的短缺, 而且与如此高级别的投资者会面也是极难得的机会。学生通过此案例将有机会分析一家电子商务公司的创业商业计划。他们可以明确的了解到对于初创的公司来说, 成功的要诀何在, 如何去降低风险, 并了解到哪些因素驱动着风险投资者, 及投资者是如何评估商业计划的。

行业: 服务业
主题: 初创, 互联网, 信息技术, 合伙人制度。
设定: 香港, 小型机构, 2000 年
长度: 22 页

9B01A006 BEIJING TORONTO INTERNATIONAL HOSPITAL 北京多伦多国际医院 *Hardy K; Mark K* 教案: 8B01A06

北京多伦多国际医院是一家在北京新成立的私有企业, 目的是向顾客提供与西方同

样水准的全套医疗服务。其顾客是一个非常特殊的群体: 外国人和富有的中国家庭。医院出售会员卡。会员可以享有特定的医疗服务。CEO 发现, 在医院即将建成的时候, 售出的会员卡屈指可数, 以至出现现金短缺。他不明白为什么销售未能达到预期, 但是很肯定他必须重新设计和开展市场工作。他考虑了几种可能性, 现在必须决定什么方案更适合中国的市场。

行业: 卫生服务
主题: 市场进入, 市场推广策略, 医疗管理, 国际市场。
设定: 中国, 中等组织。1999 年
长度: 18 页

9B01M032 STRATEGIC INTELLIGENCE PTE. LIMITED (A) 策略情报有限公司 (A) *Beamish PW; Gleave T* 教案: 8B01M32

Simon Cartledge, 位于新加坡的策略情报有限公司 (SI) 的出版商和总编辑, 正计划建立一家新的针对亚洲的网上商业情报服务公司。作为 SI 第一项网上业务的主要负责人, Cartledge 希望能够独立于公司的现行业务之外来设计、管理和推广这项信息和分析服务, 同时对现有业务提供互补。尽管他对目前开发的内容还算满意, 他还需要解决一些棘手的问题, 例如目标受众, 定价策略, 收入多元化和服务导向。他深深感到时不我待, 希望在下一年度这项新业务可以为公司带来 25% 的收入。

行业: 通讯
主题: 收入增长, 确定目标受众, 定价策略, 推广顾客的了解
设定: 香港/新加坡, 小型机构, 2000 年
长度: 20 页

9B01E010 PROFESSOR SELECTS A PORFOLIO OF CHINESE STOCKS 选择中国股票投资组合 *Bell PC; Qin Y* 教案: 8B01E10

一位教授决定选择五家中国公司的股票来形成他的投资组合, 他必须决定在这五家公司上投资比例的分配。本案例展示了在使用优化组合方法上的种种困难, 已及对潜在无形资产的处理方式。为了计算组合的风险, 采用了仿真方式来避免使用统计估量。本案例提供了包括数据和模型的 EXCEL 文件。(7B01E010).
行业: 控股及其它投资公司
主题: 投资分析, 风险分析, 计划, 仿真。
设定: 全球, 2000 年
长度: 4 页