

September 2009; Number 1, Volume 13
Chinese translation of AsiaLink courtesy of Ms Clara Hu (MBA2004)

1997 年的教训

在加拿大亚太基金会主办的<亚洲商业案例>秋季刊中, David Conklin 教授发表文章, 对加拿大企业该如何学习外国投资者度过 1997 年亚洲金融危机的经验提出了看法和战略建议。

请阅读:

www.asiapacific.ca/en/asianbusinesscases/september2009

Conklin 教授说“当时需要重新对企业进行完整的再评估。今天, 企业也需要从一张白纸开始, 重新规划自己的战略。”这完全是案例集中描述的 3 大国际企业 90 年代末所经历的。Conklin 教授认为, 正在亚洲经历危机的加拿大企业可以从中学到很多东西。

该案例集对 Dharmala Manulife, 柯达健康影像部, 和 First Pacific 在亚太区的经历进行了研究, 给出了深入的分析。

如想观看 2009 年 8 月 31 日 Conklin 教授在商业新闻网 (BNN) 的访问全过程, 请登陆 <http://watch.bnn.ca/the-street/august-2009/the-street-august-31-2009/#clip208674>



Ivey 亚洲案例研讨会

致力于在印度发展案例作者和促进案例教学法的印度商学院 (Indian School of Business) 将于 2009 年 10 月 1 日至 4 日举办案例写作和案例教学研讨会。Ivey 的 Rick Robertson 和 Ariff Kachra 教授将会主持这 4 天的研讨会。内容请访问: <http://www.isb.edu/caseworkshop2009/>

此次研讨会是由 ISB 案例发展中心主办, Shailesh J Mehta 管理学院 -IIT Bombay, 和 Prin.L.N. Welingkar 管理发展和研究学会协办。

此次研讨会将会沿用 Kachra 教授在 7 月成功举办的‘案例写作高级培训班’的模式。7 月的培训班培训了 10 位非常有潜力的案例作者, 其目标是发表印度上市和非上市公司面临的商业问题。



CASE TEACHING AND WRITING WORKSHOP
Richard Ivey School of Business, UWO and Tsinghua SEM, July 6-10, 2009

陈时奋教授
和培训班参与者。
台北, 台湾 (上图)
北京, 中国 (下图)



2011 年 香港 EMBA 班

Jane Howell 教授和 Randy Kudar 教授欢迎新的香港 EMBA 班学员进行为期 2 周（8 月 16 日-28 日）的驻校学习。新的学员平均有 15 年的工作经历，平均年龄为 37 岁。他们来自丹麦，加拿大，德国，西班牙，中国，菲律宾，台湾，英国，美国和印度。

我们的案例

查询最新的 Ivey 畅销案例，请登陆

www.iveycases.com

9B09M030
**MAN B&W Diesel
A/S** — 在全球化世界中
管理特许权受让人
*Torben Pedersen,
Jacob Pyndt*
教学笔记: 8B09M30

MAN AG 下的子公司
MAN B&W Diesel
(MBD) 通过特许权协议
在亚洲制造其大型二冲程
柴油发动机，获得巨大成
功。这一成功使其成为船
用发动机的全球领导者，
而且占全球市场 70-80%
的份额。MBD 与特许权
受让人之间互相利用对方

的优势能力。对于 MBD 而言，为了优化产品而从特许权受让人处得到新的知识是至关重要的。同样的，特许权受让人得到由 MBD 提供的设计说明书，专业知识和服务。尽管在过去几年中 MBD 通过这种商业模式获得了成功，但是近期的一些情况引发了对此模式的可持续性和可行性的担忧。因此，MBD 所面临的最主要的挑战是如何调整它的商业模式，以确保公司能够在不危害到当前有利可图的特许权生产机制的情况下，对关键性知识和特许权受让人进行更有效的控制。

学科: 综合管理, 生产和运营
管理, 企业家, 国际商务
问题: 特许权经营, 价值链,
全球战略
行业: 运输设备
场景: 丹麦; 日本; 韩国;
中国; 2005
长度: 20 页

9B09A017
**Dabur 印度有限公司—
全球化**
*Niraj Dawar, Ramasastry
Chandrasekhar*
教学笔记: 8B09A17

Dabur 是印度一家零售包
装商品公司，几十年来在
印度面向消费者提供种类

多样的商品，建立了强大的
品牌。在 1987 年该公司
寻求进行国际扩张，它
首先采取了出口的方式。
Dabur “跟踪”中东、非
洲和美国对自己品牌熟悉
的印度移民。到 2006 年，
Dabur 已经在印度之外设
立了 5 个制造基地。2007
年 6 月，Dabur 不得不在
尼日利亚等多个国家做出
重要的抉择。Dabur 必须
选择是继续以自己熟悉的
在国外居住的印度人群为
主，还是转而以主流人口
为目标顾客。它还必须决
定优先对待哪些产品品
类：是本身非常有实力的
个人护理，还是该公司甚
少涉足但在其国际市场上
增长迅速的口腔护理和家
庭护理品类？该案例帮助
学生们以公司首席执行官
和国际市场主管的角度来
思考全球市场的增长和合
并等重大问题。

学科: 综合管理, 市场营
销, 国际
问题: 增长战略, 国际商
业
行业: 批发贸易—耐用商
品
场景: 印度, 2007
长度: 18 页

你知道吗...

► 由 Ivey 院长及副院长、首席财务官和信息官组成的 Ivey 执行委员会将在 2009 年 10 月 24 日至 31 日访问印度的德里，孟买，海德拉巴和班加罗尔。欢迎参加 10 月 31 日在孟买举行的庆祝 Ivey 印度校友会启动仪式。欲了解更多信息，请联系校友关系部

alumni@ivey.uwo.ca

► 亚洲管理研究中心 (AMI) 总监被命名为加拿大皇家学会 2009 研究员—亚洲管理研究中心的创始人和总监包铭心 (Paul Beamish) 教授获选成为加拿大皇家学会 (RSC) 会员。同时入选的西安大略大学教授共有 6 名。RSC (今称 RSC: 加拿大艺术学术、人文和科学学会) 是加拿大最古老和最有声望的科学家和学者的机构。RSC 致力于鼓励教育和促进自然科学、社会科学和人文学科的发展。



校友，教授和工作人员在 2011 年香港 EMBA 班新生欢迎会上