

已完成案例

“中国企业经营状况指数”第十三期报告

指导教授李伟 和 案例研究员周一、谷重庆、杨谷川、毛海哲等

中国宏观经济的发展一直以来都是市场关注的重点，但各方对未来的长期趋势争议很大，造成这种局面的一个原因在于对数据准确性的分歧，因此李伟教授希望可以借助长江商学院的企业家资源，通过问卷调查的方式获得第一手的市场数据。2013年5月，我们进行了第18轮调查，5月的数据相对于4月而言有所反弹，作为主指数的“长江商学院中国企业经营指数”（长江商学院BCI）为61.6，而50是数据荣枯的分界线，这意味着大多数企业对未来六个月的预期比较乐观。

*本期报告发表于财新网

*报告完整版见长江商学院官网：

【<http://www.ckgsb.edu.cn/userfiles/doc/ckbci201205.pdf>】

合并：成功之始还是沦为平庸？

指导教授李晓阳 和 案例研究员毛海哲

2012年8月12号，中国最大的两家公开上市软件外包公司——海辉软件和文思创新宣布合并，合并后双方各持股50%，这意味着一个年收入达到6.7亿美元，市值达8.75亿美元的公司的诞生。但是，和市值超过20亿美元的全球巨头印孚瑟斯和埃森哲相比，合并后的公司的市值仅仅相当于其市值的一小部分。那么，这个新合并的公司Pactera，会给目前行业巨头们带来什么样的挑战呢？

互联网改变中国金融

指导教授滕斌圣 和 案例研究员杨谷川

自本世纪初，互联网技术已慢慢渗入中国的金融领域，引起了传统金融行业的许多变化，也产生了一批新兴的提供金融服务的互联网企业。现阶段，传统和新兴企业已在支付、信贷、保险、证券、基金等多个领域形成了竞争与合作的态势。本案例旨在探索互联网改变中国金融业态的方式，研究新的互联网金融模式，以及讲述传统金融机构是如何介入互联网金融领域的。

义乌购：义乌模式的电商试验

指导教授李伟 和 案例研究员杨谷川

创办于2012年的“义乌购”，是中国小商品城集团有限公司在互联网领域的布局。被誉为“全球最大的小商品批发市场”的中国小商品城在近年来遇到了很多难题，如产业转移、消费层次提升、“走出去战略”的艰难实施等。而更重要的威胁与机遇来自于电子商务。义乌购作为小商品城的电商平台和集团“走出去”战略的重要组成部分，被集团寄予了厚望。然而要杀出电商的红海，集团应如何定位和发展义乌购？这其中的挑战又是什么？

进行中案例

转型与发展：以义乌小商品城所面临的挑战为例

指导教授李伟 和 案例研究员谷重庆

改革开放之前，义乌是一个一穷二白的地方，但经过三十多年的发展后，义乌拥有了全国最大的小商品城，而且其商品还远销海外。小商品城是一个国企，而且也是义乌最重要的企业，本案例研究了小商品城过去成功的经验，并对其目前面临的挑战进行了分析。笔者认为，对小商品城来说，现在最关键的一点在于如何在电子商务的挑战中继续保持其竞争力，而国有的机制是否会妨碍其实现这一点。

广西北部湾银行：转型微贷探索

指导教授李伟 和 案例研究员周飞

本案例讲述广西北部湾银行在解决城商行历史遗留问题，努力解决自身生存发展的过程中，从与大银行竞争为获得大企业、大项目转而服务小微实体经济，创立“北部湾微贷”品牌，解决当地小微企业求生存、求转型过程中融资难的问题。她在帮助2万名当地小微企业客户获得成功的同时获得了自身转型的成功，其转型之路亦可对国内其他商业银行和金融机构提供启示。

微贷如何改变小微企业

指导教授李伟 和 案例研究员周飞

本案例通过北部湾微贷经理的视角，观察讲述广西南宁当地的两家小微企业代表—安士便利店和达时便利店因采取不同的经营策略而导致不同的经营成果；而北部湾微贷经理通过用心了解客户经营情况，使北部湾小微贷款更好地满足不同类型小微企业的生存与发展需求。只有实现小微企业和银行的同步转型和共赢，才能最终促进我国微观经济结果更趋合理。

五矿收购澳大利亚OZ矿业

指导教授梅建平 和 案例研究员崔焕平

2009年6月11日，中国五矿集团宣布，中国五矿以13.86亿美元的对价100%收购OZ Minerals公司的主要资产。五矿作为一家中国国企，并计划100%收购，收购时又遇上中国企业赴澳收购失败潮及来自澳方政府的政治障碍，那么，五矿是如何突破多番障碍成功收购OZ矿业的？收购完成后又是如何开展对合资企业在管理、投资、财务等方面的整合的？

北京宴的人力资源管理之道

指导教授王一江 和 案例研究员崔焕平

作为一家高端餐饮企业，北京宴开业仅三个月就实现盈利，其给客户提供的超值服务是吸引客户的关键：餐饮企业很难收到顾客的表扬信，而北京宴平均每月收获顾客表扬信130多封。那么，北京宴员工对顾客的热情、对工作的积极性究竟来自何方？这种热情如何保持其持续性，尤其是当90后逐渐成为服务员队伍的主体时？

北京宴：高档餐饮“国八条”之后的转型

指导教授王一江 和 案例研究员崔焕平

自中央提出“八项规定”和“厉行勤俭节约、抵制铺张浪费”的要求后，不少高档餐饮消费下滑明显，顺峰、王府花园、鑫华府等降幅均超过50%，大量高端服务人才流失。北京宴作为主要面向政府官员和商务人士的高档餐饮企业，在业绩遭受重创的情况下坚持不裁员，并且开拓了一系列转型举措。那么，北京宴的转型路径是怎样的？其效果如何？

阿里巴巴：从天方夜谭到中国故事

指导教授滕斌圣 和 案例研究员杨谷川

在中国企业都纷纷希望做中国的Google、Facebook、Amazon和ebay时，阿里巴巴绝对算得上是一个异数。从做B2B起家，到建立淘宝（C2C）、支付宝和天猫（B2C），再到阿里小贷、众安在线和菜鸟网络，很难在全球范围内找到一个与阿里相似的企业，而阿里的每一次战略布局都出乎意料但又合乎情理。阿里巴巴到底是如何成长为一个独特的中国企业？阿里巴巴又是怎样打造生态圈，以期实现“让天下没有难做的生意”这一愿景的？