

出國報告（出國類別：考察）

拓展本校 IEMBA 及 IMBA 的招生計畫 -上海與南京

服務機關：國立高雄大學

姓名職稱：管理學院陶幼慧院長、
IMBA 學位學程主任丁一賢

派赴國家：中國

出國期間：103 年 3 月 10 日至 3 月 12 日

報告日期：103 年 3 月 24 日

內容

壹、目的.....	1
貳、行程與參訪過程.....	1
第一天.....	2
第二天.....	2
第三天.....	4
參、交流成果.....	6
肆、心得與建議.....	7
伍、攜回資料.....	8
陸、附錄.....	
一、變更行程申請.....	
二、參訪相片.....	

摘要

國立高雄大學管理學院院長兼 IEMBA 執行長陶幼慧教授，偕同 IMBA 學位學程中心主任丁一賢教授一行兩人以三天兩夜行程，代表高大管院至上海暨南京考察上海及南京 IMBA 及 EMBA 招生策略發展可行性。主要拜訪上海的上海大學並至臺商上海波克城市遊戲公司參訪；以及南京大學商學院人力資源管理系並至臺商勝利羽球南京廠區拜訪。綜合 102 年 12 月，至廣州華南理工學院及暨南大學，以及深圳的深圳大學管理學院洽談結果，以及本於廈門經商的校校友會長意見，確定了本校原先在上海及廈門 EMBA 招生策略；同時，也和上海大學 MBA 中心達成，具體合約確定並進行後續簽約程序，也希望日後上海大學 MBA 中心能為高雄大學 IMBA 學生引介一些外籍生至高大就讀的機會。此行算是為近來 IMBA 及 EMBA 招生策略的運用有所定見，可謂成果豐碩。

壹、目的

本校 EMBA 中心，獲得教育部於上海及廈門招生的 IEMBA 班級暨學生員額，然招生狀況一直不甚理想；除了大環境及台陸大學激烈競爭外，也和本校在此兩地點並無強而有力的大陸高校合作有所關聯。同時，本校 IMBA 外籍生招生，註冊人數有限，往往需要有高額的獎助學金才會前來就讀，亟需自費就讀的外籍生。因此，前院長暨現任副校長王學亮教授，提案至廣州及福州考察當地臺商現況及和大陸高校合作招生及授課的可行性，這個規劃主要是針對 IEMBA 廈門班，並未考量到上海班的考察。

適逢去年上海大學 MBA 中心主任 Tony Guo 在本校前黃英忠校長的引介上，至高大洽談合作事宜，包含大陸 MBA 聯盟至臺灣參訪、對 IMBA 洽談引介外籍生暨 IMBA 交流可能性，同時也詢問一些 EMBA 和 MBA 中心各種可能合作可行性討論。加上，去年 12 月份本校現任黃肇瑞校長曾帶領管院院長、EMBA 主任及 IMBA 主任至廣州及深圳幾所大學管理學院討論過相關議題；且本校校友會長顧娜娜理事長，於廈門經商，多次分享了廈門臺商的狀況；已獲得充分的廈門及海西經濟特區的資訊及可能的招生策略。因此，變更了參訪地點，前往上海及南京兩地，進行 IMBA 及 EMBA 招生策略合作的考察，如附件一的變更申請說明書所示。

國立高雄大學管理學院院長陶幼慧教授，亦兼任 EMBA 中心執行長，遂邀請前管院王學亮院長及 IMBA 中心丁一賢主任，前往上海及南京考察。丁主任因課業及行程考量，僅能至上海考察，故安排好了三人三天兩夜的行程。然而，王副校長臨時接到日本大阪大學教授邀請，至美國紐約哥倫比亞大學的一場會議發表演說，因此，臨時取消參與此趟考察行程。

貳、行程與參訪過程

最後的行程規劃為：3 月 10 日下午 16 時 55 分從高雄小港機場出發至上海；

3 月 11 日早上 10 時拜訪上海大學 MBA 中心主任暨幕僚及下午拜訪臺商波克城市，當天下午 20 時 05 分丁主任搭機返回臺灣及 21 時 30 分陶院長搭機轉往南京；3 月 12 日早上 10 時拜訪南京大學商學院人力資源管理系主任，下午拜訪臺商勝利體育用品實用有限公司，並於下午 20 時 20 分搭機返回臺灣。

第一天

3 月 10 日下午 16 時 55 分從高雄小港機場起飛，因為抵達上海已是晚間 19 時 05 分，領完行李從浦東機場搭車到閘北區的下榻旅館，已是晚上 22 點之後的時間。辦理入住旅館手續後，就休息準備隔天的會議。

第二天

3 月 11 日上午 10 時抵達上海大學 MBA 中心，對方主要有由高鎮光主任及艾麗娜書記負責洽談，加上兩位國際交流的行政主管級人員，以及負責營運辦公室的姚佳岑主任。主要的 IMBA 與上海大學 MBA 中心的交流合約，經過國際交流的趙毅斐老師一番提問與回應後，雙方達成共識並修改合約完成，當場由丁主任和高主任簽名；然而，因合約書仍必須送教育部審查，因此正式的合約仍將視教育部審查結果修改後，再以郵寄方式往來簽約。此合約的精神在於上海大學 MBA 中心可能引介一些外籍生至高大 IMBA 就讀，但可透過此交流合約，讓本校 IMBA 學生至上海大學 MBA 中心付費交換一年；因此，當場也把今年度高大 IMBA 紙本報名資料十份及下載資料網址交給上海大學承辦人員，進行實體及網路推廣引介的活動宣傳，對象包含上海大學現有 MBA 一年級外籍生、潛在報名學生，及上海大學主導的 MBA 聯盟學校。

延續之前有關 EMBA 合作招生及授課的議題。上海大學 MBA 中心經過初步的考量，認為臺商在昆山及蘇州分布是較密集且完整的；而上海大學 MBA 中心在蘇州有一分部，約有 40 名學生；艾書記曾和蘇州地區的人民大學分部的一位臺灣來的財經法律教授談過，似乎有機會合作在蘇州進行臺灣 EMBA 招生的可行性。因此，上海大學 MBA 中心希望多一點時間在蘇州布局，包含上海大學 MBA 中心將重新簽約租用一個法國學校的部分設施，作為在蘇州 MBA 學員招生

及授課的較大及完整的基地，如果時機成熟，希望可利用高大現有的 EMBA 上海班，屆時可以合作，由上海大學在蘇州對臺灣招生，讓高大的上海班可在 25 分鐘高鐵車程的蘇州上課，就近服務臺商。

此外，高主任提了一些可能合作的想法：

- 第一、 延續今年 1 月份的上海大學及聯盟 MBA 學生的臺灣參訪行程，今年 10 月初另有一梯次 MBA 聯盟學生，將至臺灣參訪一週，根據上次經驗，希望能在高雄多待一天多一兩課程，更期待有企業參訪及和校長與院長午餐論壇的機會；
- 第二、 今年 10 月中是上海 MBA 中心十週年慶活動，因此，希望院長能出席並協助連絡一些臺灣學校管理學院院長，共同參與論壇討論；
- 第三、 上海大學正和英國曼徹斯特都會大學討論，外籍本科生授與英國學位的合作事項，希望高大能參與 2+2 的雙聯學位課程，高大負責一至二年級、英國曼徹斯特都會大學負責三至四年級的課程，中間並可至上海大學 MBA 中心一年交換的機會。

前兩點是高大比較容易配合合作的項目；第三點則牽涉到學位學程及外籍生員額等問題，可能需要向教育部了解其可行性，同時高大管院也必須要有能開設一至二年級大學部基礎科目的足夠英文授課教師，挑戰很大，也不是短暫時間內可達成的合作項目。

3 月 11 日下午，拜訪在軟體園區附近大樓兩層樓的波克城市網路遊戲公司，由臺商陳永杰總經理及大陸籍徐仁彬副總經理接待。陳總經理和其董事長哥哥，兩人筆路藍縷在上海發展多年，現在的遊戲公司，從幹部到員工幾乎都是本地人，僅有少數的專業人士，如資深美工人員來自臺灣。因此，這樣的 300 人的網路遊戲服務公司，不像早期的製造業，是沒有太多臺商主管及唸 EMBA 的需求。當陳總經理和徐副總經理聽到大陸本地 MBA 及 EMBA 的高學費，非常驚訝，陳總經理並調侃徐副總可去唸一個臺灣較便宜的 EMBA 學位；後來才知道徐副總 15 歲就開始工作，沒有繼續學業，雖然才約 33 歲，但工作經歷豐富，在遊戲產業已經有相當資歷，參訪過程中也目睹其行政管理非常親合及在一些議題方面的邏輯思考反應靈敏清楚。

剩下的討論主題，就回到本院資管系和波克城市的進行中及未來的合作討論。陳總經理首先分享本系學生暑假至波克城市實習的精神，希望學生能夠在兩個半月的暑假實習，了解企業運作的真實狀況，然後專案就算不夠完善，最後都希望能在公司內部指導人員的協助下，最終可以實際看到遊戲設計創意可具體轉換到上線被使用的經驗及具體成果。之後，徐副總經理帶領陶院長及丁主任參訪該公司 300 名員工的環境及工作分工內容。隨後，遊戲開發部門主管及同事兩人，5 月份將和徐副總至高大資管系，參與遊戲設計課程的期末競賽評審，因此就討論一些競賽活動細節，以及日後學生至波克城市實習的方式。會談結束之後，人事行政部門的凱西及司機小劉，利用一些搭機前的空檔時間，開車載我們到上海浦東機場搭飛機。

3 月 11 日晚間，抵達浦東機場，20 時 05 分，丁主任搭機回小港機場；21 時 30 分陶院長搭機前往南京，下榻旅館南京大學附近旅館，已過半夜。陶院長機場櫃檯辦理登機手續時還發生了一段小插曲，因為旅行社訂上海到南京大陸國內線機票時，還沒有我的台胞證資料，就用了我的身分證，結果櫃檯人員無法正確稽核我的身分，因昆明車站恐怖攻擊及馬航失蹤事件，機場安檢人員無法讓我登機，最後是在當場買一張機票，才得以搭機前往南京。從 17 點多從上海市區搭車到浦東機場到登機手續發生問題，到 21 時 30 分搭機並於 22 時 30 分到南京祿口機場還要搭 40 分鐘巴士約 23 時 20 分到南京市區，總共花了 6 小時；所有上海及南京當地人都說應該搭高鐵，1.5 小時車程到南京市區，既快又便宜。也算是花錢及時間買了一次寶貴的經驗！

第三天

3 月 12 日上午 10 點，抵達南京大學商學院，是一棟 2007 年由香港謝安中先生捐贈的 20 幾層大樓，主要給教職員及研究所以上學生使用。一樓有餐廳供週末上課的在職 EMBA 及 MBA 學生用餐，頂樓並有飯店供外地來學生過夜念書，是個非常令人羨慕的捐贈及規畫個案。楊東濤主任帶領兩位博士生和我會面，其中一位吳老師是南京理工學院的教師，博四生並即將口試畢業，及另一位博一全職的博士生一同討論。

首先，有關 EMBA 招生相關的臺商分布狀況：南京臺商不多，主要從上海往南京方向途中的昆山及蘇州較多，到南京並不多，所以楊主任認為 EMBA 臺商招生還是得考慮蘇州及昆山比較務實。這樣的看法也符合上海大學艾書記實際在蘇州觀察的建議一致。

其次，楊老師是博導，主要授課對象是碩博士生，校本部沒有本科生，所以並沒討論到兩校交換學生的議題。否則，以南京大學第一波進入 985 研究大學之列的優勢，能讓其學生和本校學生交流，會是很好的外在刺激及互動成果。不過，楊主任也坦承，以往南京大學排名是前三名，但近年來已經僅排在前 10 名，學校科研的環境的確需要再加強，但也很難再追上前幾名的北大及清大等學校了。

楊老師對我提的合作研究，比較兩岸學生在學習企業經營模擬遊戲與競賽的議題很有興趣。一個直接的合作方式，就是以我 2009 年一篇學生採用企業經營模擬遊戲的問卷，讓大陸學生填寫後，進行相同的分析及模式實證。然後，再以兩個實證後模式結果來比較探討兩岸學生採用的差異。另一個合作方式，是楊老師和其博士生很有興趣及嘗試未果的：希望以她們開發的人力評測方式進行時間縱軸的資料分析，並且在兩岸課堂實施相同的教學環境及方式，蒐集修課學生的資料後，進行細部的兩岸學生使用企業經營模擬遊戲的評測成效的比較探討。這部分，將由我和吳老師持續透過電子郵件討論進行。

3 月 12 日下午 14 時，拜訪生產羽球的臺商勝利羽球，在大陸因為商標已被申請，故改成為 Victor 公司，中文全名是勝利體育用品實業有限公司。目前已是羽球產品前三大品牌，是由創辦的第二代陳庶元總經理負責大陸區的管理。當詢問到為何當初會設點在南？陳總經理回答主要是因為好品質的羽毛就在附近，所以選擇接近原物料產地附近的城市設點。

有關 EMBA 招生相關的臺商分布狀況：陳總經理也認為南京臺商實在不多，製造業還是集中在昆山及蘇州，原因是南京市政府的法規嚴格，不像昆山及蘇州對招商祭出許多吸引廠商的誘因，所以中規中矩辦事就少了許多外資在南京投資的意願。

因為本院 IMBA 學生去年暑假曾來勝利羽球實習，因此除了當面感謝陳總提供的機會外，也詢問有沒有需求是本院可以配合持續進行的？陳總經理說明，

研發主要在臺灣，大陸地區是測試及業務為主，所以比較不像波克城市需要臺灣來的如美工專業人士，而是需要在地業務人員，因此沒有太大需求在於臺灣來的專業人員。儘管如此，我還是請陳總經理日後有任何需求，請先想到高大管理學院，進行任何形式的合作。

最後，聽到陳總說明一些勝利羽球如何從臺灣擴張到大陸，並用心經營市場及營運，並快速成長及開始與第一品牌的 Yonex 競爭。運動行銷是勝利羽球用心經營的一塊，2014 年羽球冠軍前三名球員是第一次沒有 Yonex 品牌出現，而是由另外兩大品牌贊助的選手獲得，Victor 就是一個。聽了一些成長過程中的小故事後，本人誠摯邀請陳總經理回臺灣停留夠長的話，請來高大給學生演講，分享一些勝利羽球從臺灣知名羽球品牌，到世界三大羽球品牌的成長過程中小故事，應該是很吸引學生及激勵學生的個案。

3 月 11 日晚間，抵達南京祿口機場，原本預計 20 時 20 分搭機回臺灣，但是桃園中正機場聽說只剩下一個跑道，所以飛出來的飛機都因排隊起降落拖延太久，故都延誤；因此，等到 21 時 10 分之後才登機，回到臺灣桃園機場都近半夜了。三天兩夜的行程就告一段落。

參、交流成果

此行考察的結果頗具成效。以 IMBA 招生策略而言，和上海大學 MBA 中心完成一項合作交流合約的討論及簽約動作，對本院的影響就是增加一個 IMBA 招收外籍生的管道，希望合作個幾年，能開始有具體的外籍生引介的數量產生，產生實際效應。EMBA 招生策略而言，綜合之前訪問廣州、深圳及廈門校友會長的心得，高大的 EMBA 中心可能會專注於廈門班的經營；上海班的經營，則需看上海大學 MBA 中心是否可成為一位強而有力的合作夥伴，在蘇州分部能夠具體招到足夠的臺商合作開班授課？

原先期待週邊地區，如廈門旁的廣州地區及上海旁的南京地區，經考察後均不適合招收台生開班。然而，上海大學 MBA 中心的其他合作提案、波克城市的持續產學合作競賽及暑期實習，以及南京大學的合作研究等項目，算是此行額

外的收穫。

肆、心得與建議

此趟考察行程，有兩點心得及一點建議。首先是兩點心得如下：

第一，上海大學在同濟大學、復旦大學及上海交通大學等研究型大學環繞的上海，MBA 中心以聘請世界各國外籍教師的全英語授課的利基市場，開創出自己的一片天。因為全英授課的策略，很容易就在大陸國內的排名，以及 CNN Expansion 國際排名 72 位，是一個學術單位起步晚但願景策略奏效的一個很好參考案例。不過，這和大陸一般 MBA 中心除了收費水準遠高於臺灣的 EMBA 學雜費外，往往每年有 200 學生員額的經濟規模也有關聯。事實上，如此的運作機制，上海大學很輕易就複製到外國去，並已經開始到南美洲去開發期國際市場了。

這點對高大的啟發，應該是雖然經濟規模不夠，但是如果能專注在一些核心能力的特定方向，努力且持續執行，會比想要全面性發展而資源不足的情況下苦撐，會更能看到一些自我定位的成就。

第二、臺商在大陸的形式非常多樣化，如非製造業的波克城市遊戲服務業及測試及業務導向的南京勝利體育用品實業有限公司，在營運重點及人才需求，就和一般在蘇州及昆山的製造業臺商很不一樣。除了 EMBA 招生外，也許可以和這些多元需求的臺商有不同的產學合作機會，例如實習或企業課題的競賽等就是很好的切入點。這點高大管院，如果有機會應該多多了解可接觸到臺商的需求，實質促成一些大陸臺商的產學合作成果。

一點建議如下：

國內的 EMBA 林立，而各校核准的學生員額亦有限，形成紅海市場下的激

烈競爭，對學校營運成本及有心學習的企業人士並非有利。如果教育部是有條件同意部分學校辦理 EMBA，但核准單位名額可更多，這樣可以讓一些辦學績效好的 EMBA，在經濟規模的營運下，可輕易提升國內及國際間更好的競爭力。對學校及企業都會是個雙贏機會。

伍、攜回資料

上海大學 MBA 中心資料一份和定稿交流簽名合約兩分、波克城市自行開發公仔及茶杯各一份、南京大學商學院三十週年紀念銀幣一份。

、附錄

一、變更行程申請

103 年度教育部所屬大專院校因公派員赴大陸地區計畫

教育部臺教人(三)字第 1020096705 號函中國立高雄大學管理學院一項計畫變更說明：

國立高雄大學管理學院，原先獲准補助之考察一案，為至廣州及福州所在的大陸海西經濟特區，了解當地臺商分布及需求，以期能拓展本校 IEMBA 及 IMBA 的招生計畫。然而，本校 黃肇瑞校長於去年 12 月 15-22 日，帶領管院院長、EMBA 主任及執行長，以及 IMBA 主任一同出訪時，曾至廣州拜訪過華南理工學院及暨南大學，及至深圳拜訪深圳大學，與對方管理學院院長及副院長們曾有深入的討論；加上高大校友會長為廈門臺商，最近互動頻繁，獲得不少訊息。因此，原先考察海西經濟特區的需求已經滿足。

然發展 IMBA 及 IEMBA 招生的議題仍在，恰巧上海大學 MBA 中心主任 Tony Kuo，於本校 黃英忠前校長引介下，去年 11 月曾來本校洽談 IMBA 外籍生招生及 EMBA 招生等合作提案。因此，本考察案擬改成至上海及南京地區拜訪考察，並希望能於此行延續上次之討論，並和上海大學敲定至少 IMBA 合作招生一案，並深入討論 EMBA 合作招生的細節及可行性。同時，也能了解鄰近南京地區的現況及潛力

變更後目前規劃為：本校 王學亮副校長(前管院院長)、現任管院 陶幼慧院長、EMBA 楊書成執行長及 IMBA 丁一賢主任四人，仍以三天上海及南京兩地的行程，執行此考察案。原則上，預算經費仍將在 7.1 萬元範圍，超過 7.1 萬元經費部分，將以其他方式自行吸收。

本院期望本計畫補助之考察案，變更後能實質帶給本院原先發展 IMBA 及 IEMBA 招生的目的及效益。感恩！

陶幼慧

國立高雄大學管理學院院長

2014.2.13

二、參訪相片



丁、高兩位主任簽約



丁、高兩位主任交換合約



和艾書記及姚主任合照



和艾書記及高主任合照



與波克城市徐副總合照



波克城市展示櫃中含高大贈送旗幟



與楊主任和兩位博生於商學院餐廳前合照



南京大學謝安中捐贈大樓說明牌匾



勝利羽球陳總積極進行贊助全國競賽



勝利羽球陳總贊助有潛力的各國選手