

出國報告（出國類別：洽談合作）

建構教學合作關係

服務機關：國立高雄第一科技大學 行銷與流通管理系

姓名職稱：趙 沛，副教授兼系主任

派赴國家：大陸上海

出國期間：102/03/25-102/03/29

報告日期：102/06/29

摘要

遵照教育部所推動的相關政策，包括開設「海外學分班」以及強化「學生實習」。同時，為執行本校典範大學計劃，其中包括「培育流通人才」的工作項目。上海則是大陸經貿發展的重要城市，許多台灣流通產業的企業都以上海為進入大陸市場的根據地。但台商流通業者往往面臨著人才嚴重缺乏的困境。本次上海之行有兩個目的：(1)尋求上海學術機構，共同合作開設連鎖碩士學分班的相關課程；(2)尋求上海台資流通企業合作，提供本系碩士班學生實習的機會。

訪問上海財經大學的結果是上海財經大學有意願與本系合作，在上海地區共同開設連鎖碩士學分班的相關課程。但上海地區學分班招生的工作有待解決。訪問多家台資流通企業的結果是上海麗嬰房，上海統一星巴克咖啡與上海長春藤等三家企業，願意今年暑假提供學生實習名額。本系需要進一步思考如何與上海台資企業建立長期學生實習的合作關係，以確保學生上海實習的機會。

目次

背景說明	1
目的 1: 尋求上海學術機構，共同合作開設連鎖碩士學分班的相關課程	1
拜訪過程	2
心得與建議	2
目的 2: 尋求上海台資流通企業合作，提供本系碩士班學生實習的機會	3
拜訪過程	3
心得與建議	4
附件	

背景說明

上海是大陸經貿發展的重要城市，許多台灣流通產業的企業都以上海為進入大陸市場的根據地。流通產業大都以連鎖經營的模式，拓展其事業版圖。但快速拓展的同時，台商流通業者往往面臨著人才嚴重缺乏的困境。為此，本系計畫在上海地區開設連鎖碩士學分班的相關課程，針對上海地區台資企業，培養企業連鎖營運的所需人才。期能協助台商順利地拓展其大陸市場。

台灣實屬海島型的經濟型態，國際化成為企業發展必然的趨勢。台灣流通企業都以積極地拓展國外市場的方式，達成企業營運成長的目的。因此，流通企業迫切地需要相關國際市場拓展及開發的人才。本系持續進行碩士學生海外實習的工作，目前是針對上海地區台商企業為主，相信學生能從實習的過程，增加國外市場開發以及國外市場經營的知識及經驗。

目的

根據以上的背景說明，再遵照教育部所推動的相關政策，包括開設「海外學分班」以及強化「學生實習」。同時，為執行本校典範大學計劃，其中包括「培育流通人才」的工作項目。本次上海之行有兩個目的：(1)尋求上海學術機構，共同合作開設連鎖碩士學分班的相關課程；(2)尋求上海台資流通企業合作，提供本系碩士班學生實習的機會。

I. 尋求上海學術機構，共同合作開設連鎖碩士學分班的相關課程

(i) 上海財經大學介紹

為何本系選擇上海財經大學合作？以下簡單地描述上海財經大學。上海財經大學(簡稱上海財大)是一所具有悠久辦學歷史的高等學府，被視為大陸財經類高

等院校中居於領先的地位。上海財大是以經濟管理學科為主，經、管、法、文、理協調發展的多科性大學。1996年，上海財大被評為”211”工程大學。2007年，上海財大又成為以經濟學創新學術平台進入”985”工程的重點大學。上海財大授與博士學位與碩士學位（含MBA、MPA、MPAcc、JM、教育專業碩士等）。上海財大分設五個校區。校本部設在國定路校區，是本科教育基地，該校區包括主要的行政、教學、住宿區。中山北一路校區，是EMBA、MBA、留學生教育及高階人才培訓基地，也是上海國家會計學院的前期培訓基地。武川路校區緊鄰國定路校區是本科和研究生教育發展的新基地，有經濟學院、圖書館等設施。武東路校區緊鄰國定路校區，是2007年接管自同濟大學滬東校區。崑山路校區是成人教育基地。

綜合評估：上海財經大學專長屬性相似，與本系資源互補。同時，上海財大的校園地點適中，交通往返尚稱方便。行前評估結果，可視上海財大為可能合作的學校，共同開設連鎖碩士學分班的相關課程。

(ii) 拜訪過程

經由本系系友鄭宗仁先生(中國銀聯 副總經理)的介紹，與中國財經大學信息管理與工程學院張娥教授接觸，透過張教授協助與院長韓景倬教授，俞國平教授等人，約定3月26日下午3:00見面討論。見面當天是由我先對與會人員進行簡報，簡報內容如附件1。接下來雙方進行溝通討論。討論內容重點歸納如下：

- (1) 上海財經大學對雙方合作有高度的意願。
- (2) 上海財經大學願意配合提供教學場地及相關教學設備。
- (3) 上海財經大學建議由第一科大負責招生，課程規劃，安排授課老師工作。
- (4) 上海財經大學願意進一步討論雙方相互承認授課學分以及學分抵免的內容。

心得及建議

上海財經大學有意願與本系合作，在上海地區共同開設連鎖碩士學分班的相關課程。但由於雙方不同學制，造成學分認定差異。同時，上海財經大學也不願擔負學分班招生的工作，本系需要尋求其他管道，解決上海地區招生的問題。這項問題有待日後進一步解決。

II. 尋求上海台資流通企業，提供本系碩士班學生實習的機會。

自 2009 開始，本系已在上海地區進行碩士班學生暑期實習的工作。這幾年來，上海合作的台資流通企業共 4 家，包括，上海曼都國際股份有限公司，上海麗嬰房嬰童用品有限公司，上海統一星巴克咖啡有限公司，上海福滿家股份有限公司(既上海全家)。過去 3 年來，碩士班參與上海地區暑期實習的學生人數共計 19 人。今年，本系決定持續在上海地區進行碩士班學生暑期實習的工作。依過去慣例，本系需要推派代表老師（這次由我擔任系上代表），前往上海地區拜訪可能合作的台資流通企業，尋求協助並提供碩士班學生暑期實習的機會。

(i) 拜訪過程

在前往上海之前，已與幾家可能合作的台資流通企業，透過電話或電子郵件的方式，取得連繫並約定特定日期及時間會面討論。雖有幾家台資企業尚未獲得直接回復，決定在上海期間就近聯繫。綜合拜訪企業討論的結果，歸納如下：

- (1) 上海麗嬰房嬰童用品有限公司與上海統一星巴克咖啡有限公司願意持續提供本系碩士學生暑期實習的機會。
- (2) 上海曼都國際股份有限公司說明企業內部人力調整，今年無法提供本系碩士學生暑期實習的機會。當企業內部完成調整之後，再提供學生實習的機會。

- (3) 上海福滿家股份有限公司(既上海全家)說明企業經營團隊改組，今年不提供本系碩士學生暑期實習的機會。同時，往後要由新的經營團隊評估，決定是否提供學生實習的機會。
- (4) 上海長春藤兒童用品有限公司（今年新增）願意提供本系碩士學生暑期實習的機會。

心得及建議

過去這一年，曾經合作的台資流通企業因為進行內部調整或經營團隊改組，有一家企業已停止繼續提供本系碩士班學生上海實習的機會。有家企業則是暫緩提供實習的機會。不過，也有新增企業願意提供學生上海實習的機會。直至 6 月 20 日，已確定共三家企業（包括上海麗嬰房，上海統一星巴克咖啡與上海長春藤）提供學生實習名額，今年碩士班實習學生人數共 5 名。日後，本系需要進一步思考如何穩定合作企業，以確保碩士學生上海實習的機會。

附件 1: 上海財經大學 簡報

合作計畫大綱

- 計畫源起
- 培訓機構方析
- 資源優勢分析
- 計畫目的
- 培訓市場分析
- 未來發展

計畫源起（1/2）

- 連鎖加盟產業廣泛運用
 - 產值已超過1兆500億人民幣
 - 企業已超過4500家；門市已超過40萬家
 - 運用在70產業，較成熟的包括百貨，超市，餐飲，美容美髮，服裝等
- 十二五規劃：2015年城鎮居民人均可支配所得年增長率為7%，意味著城鎮居民消費力將有所提升。同時，十二五規劃的結果帶給連鎖加盟產業龐大的商機，預期增加連鎖企業的家數以及連鎖門市店面的數量

計畫源起（2/2）

- 連鎖加盟企業在拓展時，需要資金，人才等關鍵性的資源
 - 人才不是人頭，人頭是成本，未必能帶給企業利潤。
 - 人才需要有專業性，才能帶來企業利潤
 - 人才是需要透過「教育訓練」培養其專業性
- 教育訓練的管道
 - 企業本身
 - 商業培訓機構，如：顧問公司
 - 學校培訓機構

學校培訓機構的分析

- 在上海地區已有許多知名大學，提供培訓專業人才。但培訓課程的內容多以「學科」為主。
- 「連鎖加盟學程」是「跨學科」組合。同時，可針對連鎖企業的需求「彈性調整」。
- 「連鎖加盟學程」有其「利基」優勢，足以與其它學校培訓機構「差異化」，更符合企業培育專業人才的需要以及年經學子就業的需要

資源優勢分析

- 高雄第一科技大學 行銷與流通管理研究所的資源
 - 流通領域的師資完整，且具實務經驗。2012年聘徐重仁先生為本系講座教授。2013年成立連鎖加盟管理碩士班。
 - 本系系友都為流通零售業的高階主管，歷年流通領域相關的傑出系友 - 葉啓憲，袁世民，王文貴，張國光，蔡杉源，蔡德忠等。系友從事的流通產業，包括便利店，百貨，量販，超市，藥妝店/醫藥，餐飲，美容/美髮，服飾，食品等。
 - 合作單位
 - 台灣財團法人商業發展研究院
 - 台灣連鎖加盟促進協會
 - 中華商店發展協會

計畫目的

- 計畫目的
 - 尋求合作夥伴，共同落實「連鎖加盟」相關培訓學程
- 計畫執行階段
 - 分析培訓市場
 - 根據分析結果，規劃「連鎖加盟」的培訓學程以及教授課目
 - 推廣所規劃的學程以及說明所要教授的科目
 - 招生與執行
 - 評估與檢討

培訓市場分析

- 培訓市場
 - 個人就業需求
 - 年經學生
 - 待業或轉業人士
 - 企業人才培育需求
 - 特定議題，進行培訓
 - 特定對象，進行培訓
 - 企業整合性培訓

未來發展

- 未來發展(延伸營運項目)
 - 企業輔導，諮詢，參與營運或自行創業等可能性
 - 協助政府進行人才培育，如: 專業檢定，頒受證照等

結語

- 連鎖加盟學程有龐大市場需求
- 連鎖加盟學程實屬跨學科的學程，能因應市場需要加以調整。因此，能差異化且有利基優勢
- 第一科大行銷與流通所擁有充裕的資源，其中包括完整師資，系友遍佈流通產業以及緊密外界的聯結
- 連鎖加盟學程將可延伸至其他營運項目