

出國報告（出國類別：考察）

大陸 EMBA 教學、組織、與學員之發展 趨勢考察

服務機關：國立中正大學經濟學系

姓名職稱：陳和全 教授

派赴國家：中國大陸

出國期間：民國 103 年 7 月 7 日至 14 日

報告日期：民國 103 年 9 月 15 日

摘要

應美國德州大學阿靈頓分校(University of Texas, Arlington)之邀，赴其中國大陸重慶博眾房地產研究院合作舉辦之 EMBA Program，進行兩天 Seminar 研討演講與指導，並順道參訪重慶大學相關單位，實地了解其碩士專班或 EMBA 之組織運作、學員素質、上課聽講心態、及市場營運等等。此行發現，就當代的管理與經濟商科知識學識之基礎認知與概念而言，大陸內地平均水平較之沿海城市低一個檔次，而沿海城市學員比之於臺灣學員則又較弱。雖然學員多為大企業高階，但受限於學識素養，較無法從邏輯思維與模型推演中獲取深度剖析論陳，但談起平面無縱深的案例與經驗，則又較多追索興趣。顯然的，大陸商管教學與研究之發展，相對於臺灣，仍處落後。然而其 EMBA 學員所掌握經營之企業則時常又較大於臺灣學員所掌握者，這更顯示出，當代管理與經濟知識學養在中國大陸企業中，是迫切的需要奮起直追，而臺灣則暫居領先地位、保有優勢。在強調科技研發精進的同時，臺灣在管理與經濟商學這一領域上，可以善用其領先地位並進一步創造經營利潤。

目次

封面	0
摘要	1
目的	2
過程	2-9
心得及建議	9-11

(本文共 10 頁)

目的

根據經濟學人(2011)報導，「在 GDP 總量方面，以市場匯率計算，美國的 GDP 現在仍是中國的兩倍左右，但引進最新的長期經濟成長預期、通膨率和匯率變化計算，則預估 2018 年中國 GDP 總量將超越美國。¹」。IMF (2011)也指出，「2016 年中國 GDP 將由 2011 年的 11.2 萬億美元升至 19 萬億美元，而 2016 年美國 GDP 將由 2011 年的 15.2 萬億美元增至 18.8 萬億美元。²」亦即，做為全球第 2 大經濟體的中國大陸，預期將來將會超越美國。但是在中國大陸經濟體之內，做為先進發展指標的服務業產值，目前卻仍只占 GDP 不到 50%，比例遠低於經濟合作暨發展組織(OECD)國家之平均水準。因此，自 2011 年的十二五計畫以來，中國大陸經濟政策方向改為積極強調發展服務業，並於 2013 年 11 月決定更積極吸引外資、提升國民所得、健全福利與消費制度，藉以擴大內需、提振服務產業。^{3, 4}

是以，做為現代先進國家推動服務業發展的經濟管理學識理論，在中國大陸的發展、水平、普及、與素養，是否已經達到足以擔負起積極推動服務業成長目標的地位？並進而扮演帶動經濟成長角色？值得探索。

可以說，此刻的中國大陸，大型國內或跨國公司如雨後春筍般竄起，但卻植基於相對發展較慢的經濟管理學養知識基礎上，造成現代經營知識概念與傳統經營經驗於經濟體系中交互夾雜與撞擊。基本上，傳統經營知識仍然處於支配地位，因此遭逢全球跨國大企業進入競爭的衝擊，企業家/經理人身處結構變革與新舊交擊的巨變中，其於經營管理知識上的取得或進修，心態與方向如何？基本素養如何？課堂組織運作如何？為此次訪問所欲了解的重點，並將與臺灣進行比較。

過程

【出國期間行程】

本次行程，於 7/7(一)搭乘立榮 B7193 於中午 11:35 左右抵達重慶機場，約 1 點左右到達位於重慶市北部新區高科財富園的戴斯酒店(Days Inn)。第二天(7/8)即在重慶大學博眾房地產研究院閻院長及楊莉老師的陪同與接送下，參觀並拜訪了重慶大學機構

¹ The Economist, "How to get a day", 2011 年 12 月 31 日。

² IMF, 世界經濟展望報告, 2011 年 4 月。

³ 鄭麗惠, 貿易雜誌, 「一窺中國大陸新經濟政策藍圖」, 2014 年, 第 271 期, 頁 38-41

⁴ 鄭又平、鄭之堯, 從經濟權勢的轉移 看中國大陸的「階段性崛起」, 2013 年, 國政研究報告: 國家政策研究基金會。http://www.npf.org.tw/post/2/11892

與長官，並參看校內建築與學生活動。第三天(7/9)則留在酒店再次複習 seminar 講授資料。第四與第五兩天(7/10~11)是本次行程兩個重點中的一個，由我在與重慶大學合作的博眾房地產管理研究院，對 UTA 的 EMBA 學部講演並主持研討，地點就在博眾研究院七樓。第六天與第七天(7/12~13)，則是另一個重點，雖無主持，但仍繼續參與其 EMBA 的課程活動、同時加入討論。第四天至第七天的四天期間，活動都是從早上 9:00 至下午 5:30，我也都幾乎全程參與。第八天(7/14)則搭機離開中國大陸。

【考察重點】

本次考察重點，主要以重慶大學合作之博眾房地產管理研究院之中美合作 EMBA (UTA)為對象。事實上，大陸被視為全球經濟引擎般急速崛起，人才需求孔急、國際知識與介面渴望殷切、當代管理技術知識輸入迫切，許多中美合作的 EMBA 專案，就成為其引介當代歐美先進國家知識與技術的重要渠道，尤其是成為管理、行銷、與當代經營知識的最主要輸入平臺。基於此，對於大陸中美合作 EMBA 之組織運作、教學演講、活動討論、學生來源組成、授課方式、互動模式，都值得深入了解與考察，以作為國內 EMBA 或碩士專班教學及發展上之對比與借鑑；甚至，做為國內 EMBA 辦學經驗與績效是否具備出口至對岸的一個知己知彼策略謀劃。當然，中國大陸與美國在 EMBA 辦學合作的狀況與模式，亦為觀察要點之一。

【擬提問題】

依上述的重點與目的，此行考察特別聚焦於大陸中美合作 EMBA 成效的訪談、觀察、與交流。無可諱言的，EMBA 辦學的成敗，大面向的取決於學員的量與質，因此，該院 UTA EMBA 之招生對象來源、分佈、與水平，亦為考察重點。而學部與美國德州大學合作，其報名錄取與文憑取得之資格、流程與要件，也將同時提問。更重要的，就當前經濟狀態與環境而言，學員來此目的主要為何？是文憑？還是真的想學習真知識、真技術？還有，學員所想獲知的知識傾向為何類型？是現學現用類型？還是基礎知識類型？對於這兩類型知識的認知又為何？同時，新興崛起的市場需求所拉引出的渴求知識，必然是迫不急待的想要一步達到質量並進(亦即既廣博且精專)，則學校當局該如何取得充分的教師資源來滿足這些需求？深入了解這些問題，將有助於掌握大陸在取得國際知識的短期快速作法，也足以提供作為臺灣辦學之比較。

【考察單位介紹】

在此次參訪考察中，主要是以與重慶大學合作的博眾房地產管理研究院所開辦的

中美合作 EMBA 為對象。八天行程裡，整整四天是留在博眾研究院參與其講演、討論、與對話。

重慶大學位於長江上游的經濟金融中心重慶市(直轄市)，創建於 1929 年，1960 年被確定為中國大陸重點大學，並於 1978 年後，開始恢復與重建人文、法學、經濟、管理、教育、與藝術等人文社會科學學系，發展為大陸教育部直屬的全國重點綜合大學，並於 1996 年被正式列為大陸「211 工程」和「九五」建設規劃首批重點建設大學之一。重慶大學的現有規模，分成三大部分來源。一為重慶大學本身，二為合併的重慶建築大學、三則為合併的重慶建築高等專科學校；三者合併於 2000 年，成為現今規模的重慶大學，並獲得大陸當局於 2001-2003 年期間投入 5.4 億人民幣的建設資金。隨後，成為大陸「985 工程」重點建設的大學；2011 年主導建立重慶的大學聯盟，與北京大學建立戰略合作關係，也隨之成立了人文社會高等研究院，積聚知名學者。

截止 2014 年 6 月，重慶大學學群專業上分為：文理學部(13 學院 50 學系)、工程學部(6 學院 35 學系)、建築學部(4 學院 11 學系)、信息學部(5 學院 13 學系)、其它學部(5 學院 15 學系)。學生而言，全職在校生 5 萬餘人，其中，碩博士研究生近 2 萬人、大學部生近 3 萬餘人、留學生約 1200 餘人。學校占地面積則將近 5500 畝，分為 A、B、C、虎溪四個校區，校舍建築面積 150 萬平方公尺，藏書累計 420 萬冊。以本人所專的經濟學而言，重慶大學的經濟學系隸屬於「信息學部」的「重慶大學經濟與工商管理學院」，該院除了經濟學系外，尚包含金融系、企業管理系、會計系、信息管理系、與市場學系、工商管理與經濟發展研究中心；著名的經濟學家錢榮堃與馬寅初，都曾在此長期任教。同時，在「法學院中」另有經濟法與環境法系、在「公共管理學院中」則另有公共經濟學系。

而本次參訪與參與研討的 UTA EMBA 班，則是由博眾房地產管理研究院主導之中美合作專案。博眾房地產管理研究院是由博眾教育和重慶大學房地產 MBA 同學會部分學員共同發起，與重慶大學合作，亦是大陸政府批准註冊的西部地區唯一一家，集房地產研究、教育、出版之非盈利性質專業研究機構。該院目前並與重慶大學建設管理與房地產學院、清華大學繼續教育學院、北京大學房地產管理研究所、新加坡國立大學管理學院等高知名度大學，展開著廣泛的教學合作。該院在重慶、成都、貴陽、昆明、合肥等地相繼開辦「工程碩士房地產經營管理研究生課程班」(簡稱房地產 MBA)，也與新加坡國立大學管理學院合作開辦「中國房地產國際 EMBA 研修班」，培養專業房地產職業經理人。在大陸住建部、大陸房地產業協會、大陸房地產報社、以及重慶大學建設管理與房地產學院的合作與支持下，成為大陸首批進入中國國家級高新園區

的服務外包示範單位，並進駐國家級高新技術開發區重慶北部新區高科財富園，辦公面積 1600 平方米，在北京、重慶、成都、貴陽、昆明均設有教學研究機構，研究及教學員工近百人，大學以上學歷占 90%以上。

博眾房地產管理研究院所開設的中美合作 EMBA，重點在於引進國際商務與經營的最新動態與前衛潮流，透過充分的案例教學與當代思想理論傳授，體現歐美西方商學院主流走勢，但也同時力求貼近並可操作應用於中國當前情勢，確保學員能將所學及時且高效地應用於其實際管理工作之中。其合作對象美國德州大學阿靈頓分校 (University of Texas, Arlington; UTA)，成立於 1895 年，是一所集教學、研究為一體的綜合性大學，目前在校生 2 萬多人(來自 47 個州、89 個國家)，是美國中西部前 50 所大學之一，在德州大學系統中名列第二，而其商學院則是美國前 80 所著名商學院之一，專門以培養企業現職中層以上高級管理人才著稱，該學院的 MBA 及其他學位計畫均獲得美國最高商學院評定機構(AACSB)的認證。

美國德州大學阿靈頓分校的高階經理管理班(UTA EMBA)，目前也同步於北京(與北京科大合作)、上海(與同濟大學合作)、蘇州(與蘇州大學合作)、深圳(與深圳清華大學研究院合作)開班，迄今總計已招生並開課超過 35 個班、超過 3000 位畢業生，重慶(與博眾研究院合作)則是 UTA 在內陸的第一次合作招生。其授課方式基本上遵循美規，約七成課程由美國本校派教授直飛大陸密集授課，另約三成則由當地合作機構指派教師授課。授課仍以英語為主，少數課程允許以中文講授。

【考察經過與詳細內容】

07/07(一)搭乘長榮 B7193 於中午 11:30 左右抵達重慶機場，約 1 點左右到達位於重慶市北部新區的國家級高新技術開發區「高科財富園」內的重慶戴斯(Days Inn)酒店。第二天(07/08)在博眾房地產研究院閻占斌院長與院內老師引導下，驅車前往重慶大學拜會建設管理與房地產學院的任宏院長，聊及組織架構與發展範疇，隨後也參觀了校內老師研究室、教室配置、與學生生活宿舍及模式。第三天(07/09)留在酒店再次預習與準備 Seminar 即將講授的教材與即將進行的討論提案。

第四與第五兩天(07/10~11)，是我在重慶對重慶 UTA EMBA 學部的兩天講演與活動期間，地點就在高科財富園的博眾房地產研究院。重慶是為 UTA 在內陸的第一次合作招生，這一次的 Seminar 特邀我前來部分講演與主持。這兩天的活動相當密集，除了講演、主持外，也進行研討與小組對話，我全程參與其中，每天都是由 9 點開始至下午 5:30 方才結束。由於材料準備周全、與學員互動多、加上引導得宜，因此對話豐富多元、素材旁徵博引，思考分析互相激盪不已，從而與學員們進行了既細微且

巨大的知識案例交流互動。這些學員(共約 30 餘位)，主要是重慶市的國企高幹與私企業主(僅有五個來自沿海城市)，大學學歷不乏北大、清華、人大，就大陸而言，平均素質水平相當高，而其在研討互動過程之中，展現的熱烈與專注，投射出強烈的求知欲望，值得替他們喝彩。

尤其在我講演到「公平交易法」與「反壟斷法」時，學員紛紛表示，大陸真的有反壟斷法嗎？真的有實際實施反壟斷法嗎？而在此議點上形成一個熱烈的討論。確實，中國大陸實際存在反壟斷法，但運作上卻不甚積極，致使國內企業並不熟悉此法的影響力。一個學員舉出了一個例子，頗讓我瞠目結舌的了。他說，最近有一家某大原料供應商，在杭州沿海一帶透過大肆併購競爭小廠，達到一半以上的市占率後，採取停工手段，逼使市場供不應求而飆高價格，再伺機倒貨，賺取巨額利潤。該公司食髓知味，相同手段企圖在內陸某城市複製，但內陸山高水長，廠商分佈狹長，併購不易，致使功敗垂成。我當場給予解釋與說明，第一，這真的是不可思議，因為併購競爭廠商達占市率一半以上，已觸及反壟斷法的相關規定，而市占率達一半以上後率爾停工，更是必然違反反壟斷法，但卻不見當局作為。第二，就管理經濟而言，此一事件正印證了經濟理論之預測能力。由於沿海的成功，業界必然流傳，該公司再想如法炮製時，則面臨被其企圖併購的廠商，必然抵死不賣，因為保守住了，就可以等著該大廠停工而逼高市價時，大撈一筆，這正是經濟學上常見的「搭便車」典型案例。所以，該公司想要如法炮製得逞，則必須以更高價格來收購競爭者，當然就變得不易成功。其失敗理由不是來自於地理山高水長、廠商分佈縱長，而是來自於收購成本大幅攀升之故。學員對於「反壟斷法」的作為與策略，顯現出了高昂興趣，引起幾乎全員發言探討、提問、與提供案例，成為這兩天 Seminar 中深烙我心的最亮焦點。在此，我發現大陸於國際企業競爭之法律策略上的認知仍然相當薄弱，對於美國訴訟方式、途徑、費用等等，雖已是大企業高幹，卻仍未必知悉，足見國際化視野仍然落後臺灣甚多。其實，這也正是這些國內企業高幹積極參加 EMBA(尤其中美合作 EMBA)，趕上國際潮流、切入國際市場的最主要原因。

另一個引起特多討論的，則是「企業異質化」的議題。一個多元社會所孕育的思想與策略必然多元，因此，企業異質產品與異質策略，多見於歐美臺灣，但在大陸雖潛藏於生活競爭中，卻不知這是企業競爭的主要概念。我舉臺灣 7-11 為例，門市店產品相同，但不同地點就形成消費者的不同偏好與選擇，麥當勞的設址亦是如此。在一個高度競爭的經濟體中，企業異質策略已是廠商獲利與生存的必備武器，就算是在大陸比較常見的小型超商，如何出奇致勝、吸引客戶、捨他就我，也是異質策略的一

環。在這一議題上，學員們紛紛舉手發問，多的是概念上釐清，但好奇與求知精神則令我欣賞。

7/12(六)與 7/13(日)兩天，這些學員依舊進行課程，我雖不實際講授，但仍依舊上午 9:00 到校、下午 5:30 離校，持續參與他們這兩天的課程，並仔細觀察這些學員的臺下動作。多數同學上課精神抖擻，幾乎沒有打盹、沒有看手機、沒有看 notebook，雖然他們多數是業界高階主管、甚或是「幾個億」人民幣資產的負責人，仍是尊師好學，其用心著實令我讚賞。討論中，我發覺市場競爭概念，在他們心中仍未形成重要地位的競爭理念；頗多同學，對於市場競爭所引發的系列市場變革與洗鍊，仍然猶如純理論一般的茫然與對待，此亦顯示出大陸地區之市場管制，仍是經營者奉為主導的競爭策略源起。有一個學員提及，重慶有三家機車業者，都曾在東南亞一帶外銷主導該地市場，近年日本機車業者一進入該地區，重慶該三家業者節節敗退，終至退出東南亞而回守本地。我當時即以產品異質化策略做為說明。初期，重慶三家業者獨占東南亞某地市場，是時，日本產品不敵而退出；然經過十年來，日本產品進口，卻反而打敗該重慶三家業者而獨占東南亞該地市場，何以故？第一，初期東南亞市場並不發展，經濟財富較低，因此，所能買得起的機車，必須相對的低價(當然品質較低)，而品質高價格高的日本產品則無法生存。但在東南亞過去十幾年的財富增進後，其需求品質增進、願付價格也提高，然大陸機車卻仍維持於相同的品質，故逢日本高品質(雖相對高價格)進場後，則必然兵敗如山倒，退回重慶。事實證明，退回重慶的他們，在品質依舊沒有改進的狀態下，在大陸重慶也必然沒有買者青睞，勢必無法生存，故而三家業者都只得轉作其它投資，以圖繼續存活。學生對這一案例的互動、與我解釋的追問探討，展現相當高昂興趣，甚至有學員反應，應該就這些討論分析的案例，綜合整理，形成一本 casebook。

由於百度某單位經理(亦是學員之一，來自北京)，曾利用午餐時間跟我約談討論其公司所面臨的某一挑戰，徵詢我的可能策略；因此，最後一個下午，我商請他把這案例於討論課上提出，供大家思索。由於是當下的實際案例，且參與學員都為公司負責人或高階主管，因此討論非常熱烈，幾乎是全員都發了言、也甚至激辯了起來。這等熱烈現象，在臺灣的授課經驗中，相當罕見。這也點出了一個值得思考的問題：臺灣學員對於討論辯論的習性與訓練，確實相對落後、相對保守。

7/14(一)約 9:30 離開旅館前往機場飛回臺灣，到了嘉義已經是晚上 7 點多了。

【考察成果】

中國大陸經濟的高度成長與崛起，已驅使全球各個國家、各大知名廠商，紛紛投

入設廠並與之密切交流合作互惠。值此之際，大陸本身廠商從業人員，更是積極奮起，企圖截取分享可能的經濟大餅。是以，競爭高速產生、市場高度蓬勃，市場競爭成為大陸愈來愈為明顯的趨勢，而迥異於往常的靜態與管制市場。就市場競爭而言，沿海大陸地區強於內地，因此，管制下競爭習性與概念則內地遠大於沿海。不可諱言的，在面臨經濟崛起與外商進入的環境，內地都市企業家所需的經濟管理知識，迫切性甚於沿海地區。市場商機的快速變大，國際商貿往來頻率與金額的短期快速成長，傳統經營模式在知識類型快速拓寬的環境中，已顯不足。不能趕上知識潮流者，就不可能抓住市場成長商機，基於此一體認，重慶企業家積極參與相關的教學課程或 EMBA 課程，以及時掌握住知識提升與人才訓練。可以說，提升知識與需求人才，已成為當下大陸企業最迫切渴望的人力資本。

因此，EMBA 應勢而起，雖其學費頗高(約新臺幣 150 萬元台幣以上)，但若能抓住先進知識潮流，對企業家邊際報酬是夠高的，故能驅使企業家願意花大錢繳學費就讀。不過，內地對國際有名的美國大學所知有限，國際化也相對較低，因此，UTA 在重慶的開班，比起沿海城市的收費相對較低。但若內地城市都已經多少體會國際潮流與知識對經營的重要性，則沿海城市，將是更形白熱化，由此可見。

在此次的 UTA 重慶 EMBA 學員中，不少人學歷來自名校，而工作職位上則多是私企高幹或負責人，資產常是口頭上的「幾個億」人民幣，年齡則是以四十來歲為骨幹，正是重慶經濟現在與未來最主要的推動者。他們對於趕上國際水準知識，具有某種積極與渴望的意願，尤其對於歐美大企業的個案探討，都興趣非凡。這幾天，學員們的熱烈參與探討、辯論、與反饋，甚至私底下再找我另外請益問題，可以看出，他們繳了昂貴學費，並不只是為了圖取一紙文憑，而是更想要掌握當代知識、尤其是國際性知識潮流。正因如此，其研討認真、聽講投入，態度相當令我激賞。臺灣民國 50 年代出生的人，也曾經經歷類似令人回味的光陰。

基本上而言，目前四十幾歲的企業家，其大學時期的教育訓練，就當時的大陸而言，由於完全沒有市場競爭實務可為參考與見證，因此，關於商管經濟原理中的市場競爭，在基礎邏輯與原理上的學習程度與掌握力，都顯得相當不足。在管制經濟漸鬆、市場經濟漸起之際，這一不足導致許多經理人企業主，在深層思考分析與推論能力呈現偏弱，致使企業主只能透過一讀再讀案例累積經驗，猶如閱讀歷史一般，藉此形成類比知識，結果是大大的降低了「知識形成分析思考」能力之轉化。企業主經理人們在快速的經濟變遷中，企圖透過 EMBA 教學，補充此一不足的無奈，故其求學好問，相對積極。

臺灣的大學發展較早、也比較成熟，對於國外先進商管經濟學理的引進，已是相當快速與完備，比諸大陸，遠勝甚多。大學部的課程設計與講授，已足以建構出學生較強的演繹邏輯基本知識，以作為進一步訓練或承載案例分析所需的基本工具，因此不論是 EMBA 亦或碩士專班學員，在接受國際知識潮流與相關商管課程的訓練上，即可較有效率的吸收，這是臺灣學生素質上的優點。但不可諱言的，在求學動機上，力道則相對弱了一些。

【後續辦理或推動事項】

重慶 EMBA 學員對臺灣充滿興趣，這些學員除了已有打算組團參看臺灣，同時到校觀摩本校 EMBA(或碩士專班)之上課過程外，並期望最終能建立較為制度化的兩岸 EMBA 實質授課交流管道。由於 EMBA 學員皆是大陸企業家或經理人，透過 EMBA 學程交流，可建構兩岸企業進一步聯結，進行經濟合作或互惠，或者藉以發展出大陸企業案例之學術研究或教學資料。目前，持續與重慶博眾研究院中美合作 EMBA 項目維持聯繫，並積極協助中正大學管理學院取得 AACSB 認證。取得授證之後方能與 UTA(德州大學阿靈頓分校)及其全球合作夥伴進行更廣泛的交流，國際交流才能大步展開。相對的，在本校 EMBA 及碩專課程之安排與授課形式上，也將建議校方逐步推動國際接軌，並加強外語能力之訓練。

心得及建議

在大陸的八天參訪考察行程中，我最深刻的感受是，大陸企業家/經理人，於經濟崛起、國際商貿快速成長之際，對於高級人力資本、先進知識、與國際視野的渴望汲取。正因為大環境如此，驅使企業家/經理人願意花上大額學費就讀 EMBA，尤其與國際美歐知名大學合辦的 EMBA，對企業主更是絕對的吸引力。長江學院、光華管理學院、清華研究院、博眾研究院，都是此中翹楚。中國大陸開放歐美跨國合作，興辦 EMBA 授與學員歐美學校碩士文憑，是一個快速讓當前高層經理人與企業主，接受吸收先進知識、接觸全球化視野概念的方法，值此經濟迅速成長、快速變遷之際，不失良策。

老實講，在課程中的案例研討過程，我觀察得知，大陸這些企業家學員們，對於臺灣企業案例並非特別熱衷的想知道，倒是歐美知名國際企業的案例分析，更讓其嚮往。這些企業家們身懷幾個億人民幣資產，其所欲比較者，乃國際大廠，因此在跨國企業研究與評比上，勢必捨臺灣而取歐美。就經濟競爭而言，臺灣企業已不是其所模

仿或取經的對象，唯有透過中美合作 EMBA，才能汲取歐美各大企業的經營策略以及歐美當代管理行銷主流知識；也唯有透過中美合作 EMBA，才得以快速培養出當前檯面上企業主/經理人的商管知識移轉與換軌。在經濟崛起的大時代中，企業家/經理人滿懷衝刺力與雄心，認真學習、認真拼搏，值得一書。

大陸經濟大崛起，對國際商管知識與潮流的需求，極為渴望，帶動了跨國辦學 EMBA 的興起。根據英國 FINANCIAL TIMES(金融時報)的研究調查，全球 EMBA 辦學效率值，前五名者全是國際合作項目。其中，香港科技大學與美國凱洛格管理學院 (KELLOGG)合辦項目，連續四年高居金融時報榜首；清華大學與新加坡歐洲工商管理學院合辦課程項目，則排名第四；而上海交通大學和歐洲管理發展基金會合作建立的中歐國際工商學院 EMBA，居於第七。中歐國際工商學院是最早在中國大陸開設全英文全日制工商管理碩士課程(MBA)、高層管理人員工商管理碩士課程(EMBA)等培訓課程的學校。另外，根據 CHEERS 雜誌公布，臺灣 3000 大企業經理人就讀 EMBA 意願調查指出，有三成臺灣經理人有意願往大陸就讀 EMBA，有四成七的受訪者願意就讀臺灣和大陸合作的 EMBA 雙聯學位，另有三成四經理人會考慮歐美名校在大中華區開設的課程。

事實上，商學管理知識可視為是一種文化資產，隨著經濟發展的腳步，漸漸普及與養成於人們的腦海意識中，漸漸成形為思考與決策的既定素材。臺灣的經濟發展腳步較大陸快了約三四十年，因此大學商管課程設計與講授，經發展且跟隨國際潮流已有三四十年之久，已是頗為深入經理人/企業主的思考大腦之中，也已漸漸成形為一種思考文化與素養。因此，臺灣的學生或企業家，其商管知識較能與國際接軌，也較具有演繹邏輯之基本知識，而為承載案例分析的基本素養，於接受相關課程訓練時也就較有效率。也就是說，臺灣學生在商管知識上，具有較高素質的優點。同時，民主氣氛、社會開放、經濟自由等等文化，更加緊市場經濟與市場競爭之概念，深化植根於市場競爭者心中，這方面的文化素養也相對較大陸高出甚多。這都是臺灣 EMBA 在管理經濟知識意識上，相對具有的優勢。但不可諱言的，臺灣 EMBA 學員在求學動機、甚至教師在授課積極度上，力道則相對的弱了一些。比較之下，臺灣的 EMBA，似乎缺少了一股強勁衝力，似乎是更多的社會性人脈建立與動機，造成聯誼性過強、學術性或學習性太低。這點值得我們思考。

若說此趟 EMBA 考察的最大心得，莫過於大陸學員於課程上的態度認真、教授教學的熱誠投入、國際知識的渴望追求，確實進行著國際當代經濟管理思潮知識的積極傳授與學習，這點頗令我佩服。相對的，臺灣 EMBA 現況，則多是偏向以人脈建

立與取得文憑為出發。

因此，臺灣目前的 EMBA(或碩士專班)課程所該確立的，應該是要盡量走向確實學習知識的軌道上，再加上適時與國外知名商學院建立合作關係，共同支援教授講學、採至少一半英文授課模式，如此一來，既可提升企業英文能力，又可在國內接受國外管理名師教導、取得國外名校學位，同時，藉此了解不同文化思考模式，建立培養自我接軌國際的能力。這樣的 EMBA 辦學才能真正起了推長經濟與知識的雙重功效。