

境外台商EMBA班前進越南

文 | 吳凱琳

圖片提供 | 高雄大學



在全球化浪潮下，台商為求生存征戰四方，同時也牽引著台灣高階管理教育的走向。繼中國大陸之後，如今更向外南進至距離台灣航程約3小時的越南市場。

被譽為「亞洲之虎」的越南，近年來成了跨國企業眼中的新金磚，曾發表金磚四國報告的高盛證券，今年再度公布「新金磚11國」(Next 11)報告，並直言越南將是其中成長動能最強的國家。

根據越南政府計畫投資部的資料，自1988年~2007年9月，台商在越南的投資案共1,737件，投資金額為96億4,998萬美元，排名第3，僅次於南韓及新加坡。

面對經理人高度的移動性，台灣EMBA教育不得不跟著「出口」。朝陽科技大學EMBA執行長劉興郁表示，原本群聚於中部地區的製鞋、自行車、食品製造等傳統產業，近年已紛紛移往越南，「不少EMBA學生在上課期間被外派至越南，只得忍痛放棄學業。」學校因此開始思考籌設境外台商班的可能性。

另一方面，當地台商對管理知識與技能的龐大需求，也讓學校在已趨近飽和的台灣市場之外，找到了新藍海。

朝陽科大結合當地資源

走進朝陽科大EMBA越南專班的教室，可以見到許多30出頭的年輕面孔，這群六年級生已成了台商在越南的主力戰將。例如，全球最大製鞋公司寶成工業位在越南的同奈廠廠長黃子瑋，即年僅31歲。

然而，這群新世代高階幹部也面臨前所未有的經營壓力。隨著今年1月越南正式加入WTO（世界貿易組織），將吸引更多大型跨國企業大手筆搶進，台商優勢正逐漸流失，因此急於學習新的管理知識與工具，提升經營績效。

教授人力資源管理的劉興郁，便對學生積極的學習態度印象深刻。「一看到我列出的報告題目時，寶成員工便急忙告訴我，『老師，平衡記分卡的題目一定要留給我們報告。』」

由於寶成正在公司內部推動平衡記分卡，黃子瑋和同為越南專班學生的2位寶成同事不想錯過這分享自己實務經驗的機會，同時希望得到教授與同學的回饋。

為了方便這群分身乏術的專業經理人，再加上成本考量，一半的課程採取視訊方式，越南台商可與台灣學生同步上課與互動，或選擇自己空閒時上網聽課，另一半課程則由台灣教授飛往越南親自授課。

另外，為加深學生對當地市場與文化的了解，學校也邀請越南河內國家大學以及胡志明市經濟大學的教授進行演講。

高雄大學跨校邀名師授課

2000年新成立的高雄大學同樣不落人後，除率先開辦金門台商班，更設立了澳門與越南兩個台商境外專班，服務台商成了高雄大學EMBA最大的特色，「論知名度我們確實不如中山大學，因此必須找出獨特的利基點，」曾擔任中山管理學院院長的高雄大學校長黃英忠解釋。

同時為強化師資，黃英忠特地邀請包括中山大學黃俊英、台灣大學洪茂蔚、政治大學洪順慶等名師前來授課，打響了高雄大學EMBA的招牌。



高雄大學EMBA

仿效企業做法，集合EMBA金門班、IEMBA越南班學員舉辦共識營，藉由團康遊戲，培養學員感情及默契。（左頁、上圖）。
越南班第1期學員上課與討論情形（下圖）。

去年第一屆錄取的28位越南專班學員當中，不乏知名台商企業的高階經理人或企業主，包括味丹企業副總經理楊辰文、越南最大磁磚品牌大同奈磁磚總經理陳正仁。

儘管目前境外台商班的人數規模相對較小，但因需求持續成長，未來仍有很好的發展潛力。

首先，愈來愈多科技業進入越南深耕。今年年初，已在中國、印度、東歐建立據點的鴻海，正式將越南納入全球布局的版圖中，預計投資50億美元（約台幣1,650億元）在越南設廠，並大舉招募願意外派至越南的年輕儲備幹部。

第二波則是金融從業人員登陸越南。根據行政院金融監督管理委員會統計，目前本國銀行在越南的海外分支銀行共有6家，辦事處有11家。

這群前進越南的高階經理人，進修需求必定不同於在台灣，而學校更大的挑戰，將是規畫出真正符合他們需要的課程內容。