

第二節 大學校院經營的市場趨向

109-114

國內教育市場，除了人口結構變遷的因素之外，全球化、教育經濟化等，使教育市場有了劇烈的變化，也開啟了其他學術產品的新面向，這些都是我國高等教育未來經營應思考的方向，國際化、多元化、特色化發展是符合市場趨向的可行方法。具體可開發的市場歸納如下。

壹、外國學生市場

在全球化與國際化的影響下，外籍學生活動人口頻繁活絡，我國大學校院勢必也要將學生市場擴及到國際，以增加學生來源，一方面可藉由國際學生拉抬我國高等教育國際化之數量，一方面也藉由國際學生提高本國高教事業的國際視野，如此將有利於高等教育追求卓越及與國際接軌。圖 6-2 是歷年來台外國學生人數計表，雖然有逐年增加的趨勢，但仍顯不足，擴大招募與行銷藉以增加外國學生是學校經營的契機，更是教育市場值得開發的地方。以大學本科生而言 95 學年度最具吸引力的台灣大學，共計有 155 名外籍生，其中以亞洲的韓國、日本最大宗，但分別也只有 46、29 人，可見外國學生的招募仍有很大空間，以外籍生國籍分布而言，亞洲學生及非洲、南美洲邦交國已有零星學生來台，學校經營外國學生市場，或許可以採取吸納亞洲教育開發中國家為主要市場的策略，再以特色領域逐步放眼其他先進國家以擴大外國學生市場。

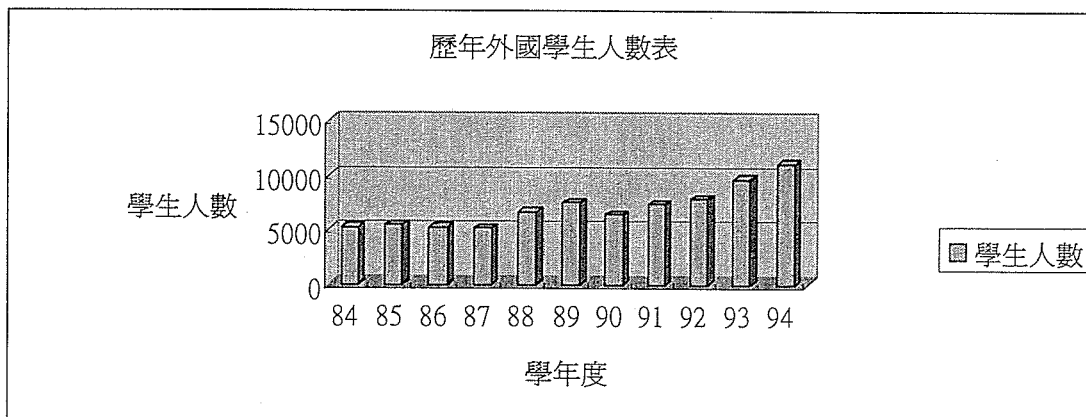


圖 6-2：歷年來台外國學生人數

資料來源：教育部統計處

貳、高齡學生市場

因應高齡化社會及終身學習的市場需求，未來大學校院必須將視野擴及成人與老年學生市場，為其提供量身訂做的教育服務，然 91 學年度之後學生數有逐年下降趨勢，值得各校努力，以開拓學校教育產品的新市場。圖 6-3 是 86-95 學年度終身學習人口與學校數消長趨勢圖。

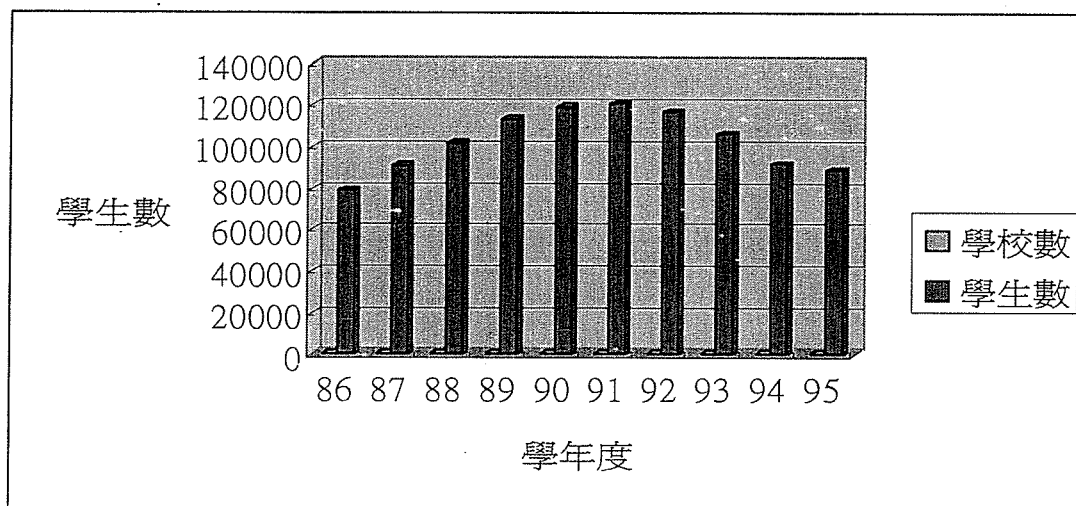


圖 6-3：86-95 學年度終身學習人口與學校數

資料來源：教育部統計處

參、經濟人力需求之特色市場

隨著學齡人口的減少，大學校院除了傳統科系學門外，必須進行市場區隔與定位，提供市場變化後學生所需要的教育服務，以吸引學生，並避免學習資源浪費，圖 6-4-1 是歷年來高等教育科系領域學生人數成長趨勢圖，可以發現科技及社會服務領域人數的成長幅度，依此趨勢，發展經濟人力需求中的科技及社會服務人力之特色學校與學門系所，仍有其必要，而因應國際趨勢未來重視環保、服務、生態的產業氛圍下，例如生技、餐飲、戲劇、觀光、遊戲開發等服務專業領域的特色學門都是經濟建設下仍需亟待開發的教育市場。

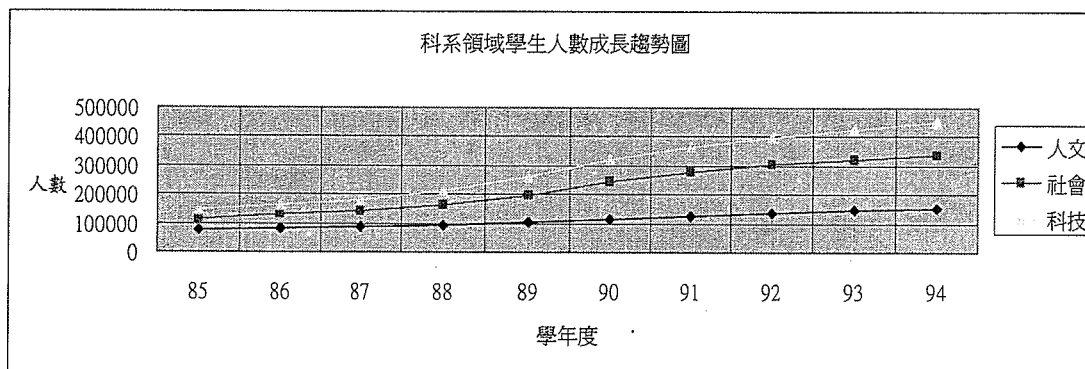


圖 6-4-1：科系領域學生人數成長趨勢圖

而進一步從科技、人文、社會三大領域的學生比例來分析，更可以發現人文領域學生比例下降的趨勢(如圖 6-4-2)，這強調了知識應用性，在知識經濟時代更獲得青睞的現實，學校也當思考此一趨勢，另闢此一藍海捷徑，使整個知識產業經營的層面不再侷限於知識傳承的象限裡，運用產學攜手的知識開發策略，建立市場顧客需求的特色學門，以吸引更多的學生客源。

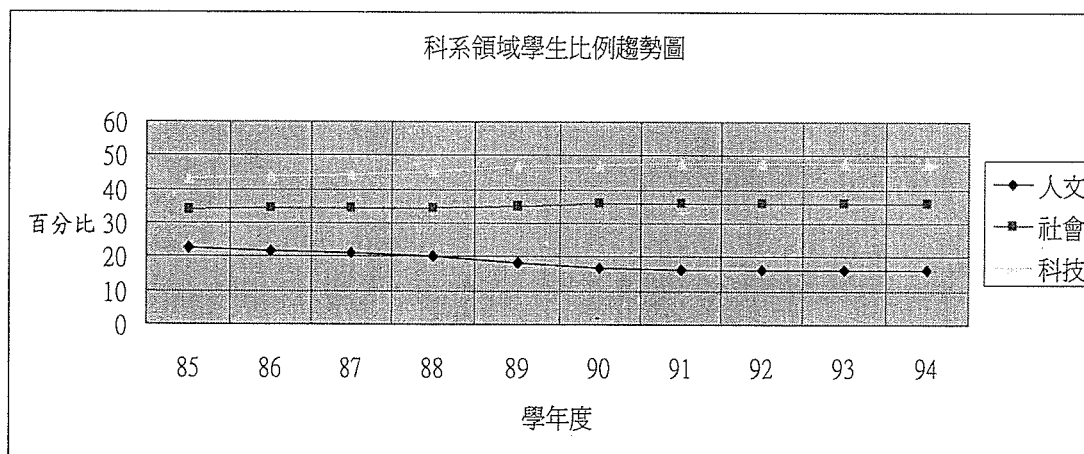


圖 6-4-2：科系領域學生人數比例趨勢圖

資料來源：教育部統計處

肆、擴展產學合作市場

在知識經濟環境下，提升人力資本，強化知識、技術連結的產學合作市場有其需要，傳統上，大學的運行強調以知識為本，重視的是知識的傳播，然而，現代新經濟的思維則強調知識的運用，因此，學術知識與產業技術如何互動連結，成為現代大學校院經營的另一項考驗，學校應是知識與技術創新互動的平台，以

達成學術服務公眾的社會目的。而大學並非只是將知識及研發成果予以商業化而已，進一步是鼓勵大學，自主確定自己的戰略方向，來從事創業活動，因此擴展產學合作市場具體做法有

一、與產業互動

專注於核心能力如教學、研究的事務上，非核心事務採取外包的方式，如硬體設備的營利、生活服務的營利，透過引進專業人士，來達到合作的目的。

二、透過學生、教授與畢業生來合作

透過建教合作，產學合作，育成中心的方式，以學校現有或延伸的技術能力，達到合作的目的。

三、以知識開發的做法，達到法人化合作創業的目的

以知識本位，社區本位為能力基礎，透過經濟的助力，及政治能力的訓練，達到合作創業的目的，具體行為如推廣教育、規劃諮詢。

四、新創產品：新課程及研究獎助

開發新型學生顧客，如產業人力培育，職業訓練，技術供應等，達到合作創業的目的。

五、創業：研發型衍生公司

以研發成果為創業基礎，透過技術移轉機制，衍生公司，知識商品，科技園區等作為，達到合作創業的目的。

圖 6-5 是大學擴展產學合作市場的作法概念圖，學校以知識為本，透過知識的傳播為媒介，拓展學校學術產品的效能，對於經營的趨向是一個重要的市場領域。

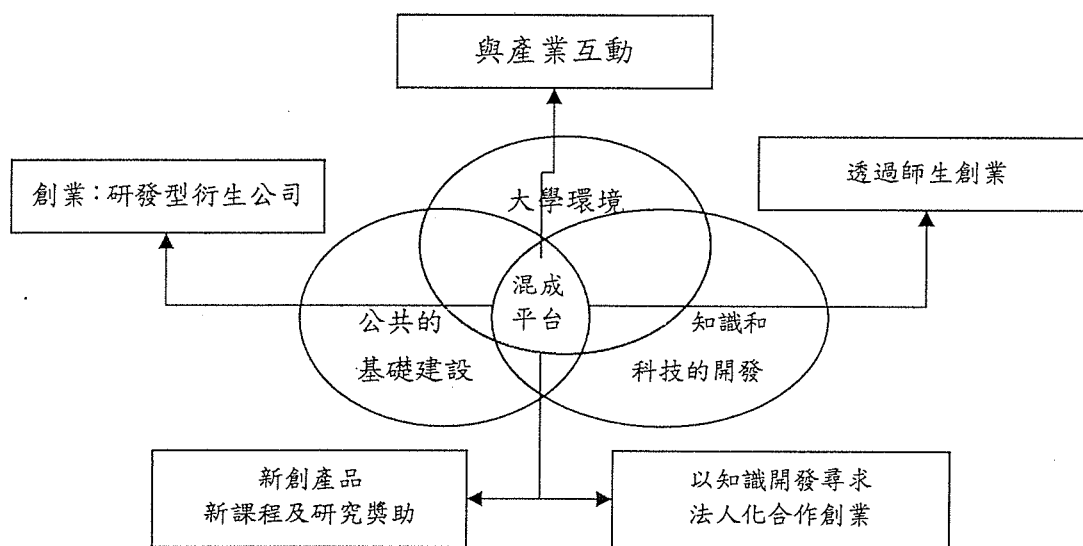


圖 6-5：大學產學合作做法系統圖

資料來源：參考自 Shane, S. (2006) *Economic development through entrepreneurship_ government, university and business linkages*. Edward Elgar

綜上所述，圖 6-6 是因應人口結構變遷大學教育市場區塊圖，學生顧客結構因素的影響，顯然是重要因素，然而強化高等教育經營理念，提升經營績效，促發服務品質的提升，更是未來學校經營獲得青睞的法寶。

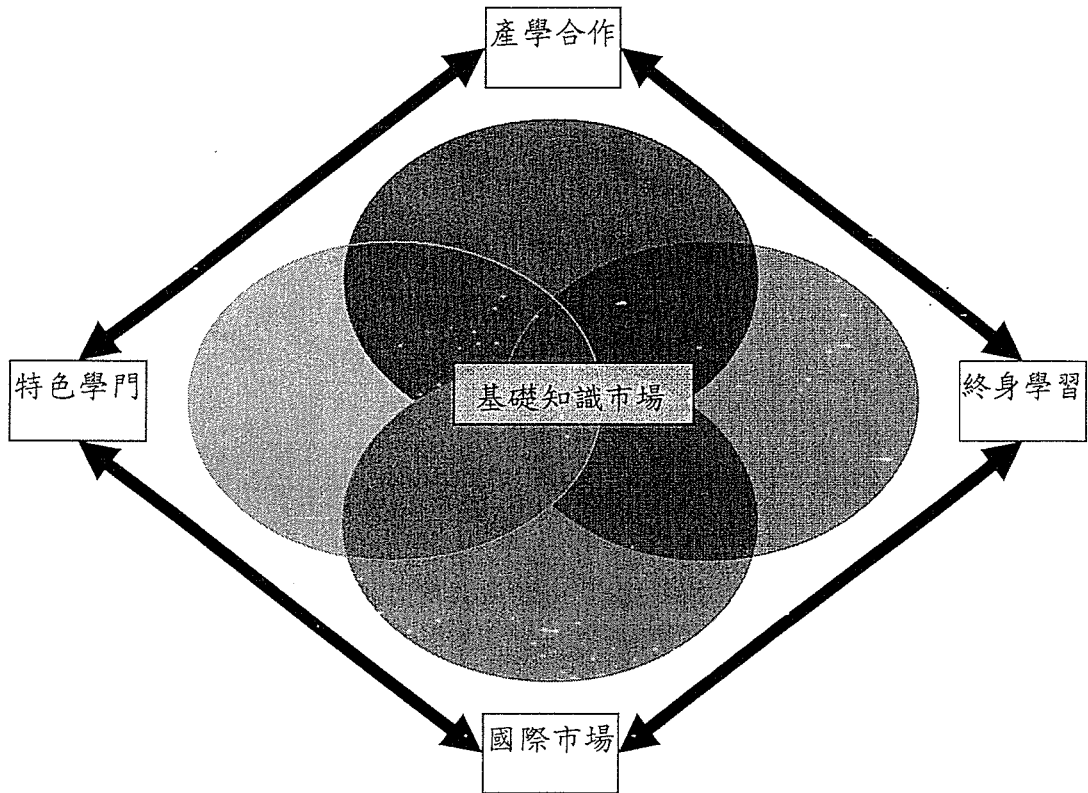


圖 6-6：大學教育市場區塊圖