

國立交通大學教育研究所

碩士論文

以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感
受情形之研究

Analyzing the Implementation Marketing
Strategies of “Policy of Mainland China Students
Allowed to Study in Taiwan” and Surveying the
Perception of Mainland China Students in Taiwan

指導教授：陳琦媛 教授

研究生：郭妍秀 撰

中華民國一百零一年七月

以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究

摘要

本研究旨在探討台灣高等教育機構招收陸生之策略以及陸生來台後對於台灣高等教育之感受度，並利用行銷組合 4P 與 4C 之架構作為研究之討論架構。為此本研究利用非結構式訪談法，分別與七所大學負責陸生招生事宜之承辦人員以及其校一至三位的陸生進行訪談，以蒐集各大學推行陸生招生之策略或方式及陸生來台後對於台灣高等教育之觀感，整理與歸納訪談資料將其套用至行銷組合 4P 與 4C 之架構中，以瞭解大學所釋出的招生策略與陸生需求間的異同處，藉以瞭解學校策略面與學生需求面之間的符應程度，並根據學校面與學生面間之異同處提出建議，以作為未來台灣各大學招收與輔導陸生之參考。

本研究所獲之主要結果如下：

- 一、我國政府招收陸生採取「階段性、漸進開放、完整配套」以及「三限六不」為準則，並訂有相關招生辦法與陸生輔導手冊以進行招生。
- 二、台灣多數大學無特別針對學校師資、課程與資源擬定招生之策略，多以現有高品質之師資、課程與資源來吸引陸生，而多數陸生對此皆感到滿意
- 三、多數陸生雖能接受在台灣就學之學費額度，但其仍對於各大學在教育部規範內訂定的學費收取標準以及政府在獎學金與工讀金上之限制多感到不滿
- 四、目前台灣招收陸生雖為聯合制，但其實際上是屬大學之自主事宜，此矛盾更反應在兩岸宣傳限制上，以致大學招生管道受限，進而影響陸生蒐集來台資訊與報名之便利性
- 五、礙於陸生招收政策之初辦與兩岸宣傳協定之限制，各大學在招生宣傳的作法上多不到位，陸生來台多透過論壇或 BBS 等非正規管道來蒐集所需之資訊
- 六、陸生來台多無適應上之問題，多數大學對陸生亦採取被動之輔導方式，僅於陸生主動提出需求時方給予支持
- 七、大學能成功招收陸生多仰賴學校長久以來所建立之優良口碑，此亦為陸生擇校時最為重視之關鍵
- 八、三限六不之限制及對台灣的大學資訊掌握度不足為陸生來台主要之顧慮，此亦為大學招收陸生所面臨之困境與挑戰

關鍵字：陸生來台政策、陸生、三限六不、行銷組合、招生策略

Analyzing the Implementation Marketing Strategies of “Policy of Mainland China Students Allowed to Study in Taiwan” and Surveying the Perception of Mainland China Students in Taiwan

Abstract

This research aims to discuss the strategies (a Marketing Mix of 4P and 4C) used by the various institutes of higher education in Taiwan in enrolling students from Mainland China, and the perception of Chinese students at the higher education institutes in Taiwan. In order to achieve this purpose, an unstructured interview was deployed for select people in charge of recruiting Chinese students at seven different universities, and also for a total of 19 Chinese students at these universities. These interviews will compile the strategies and methods that universities use to promote the policy of Mainland China students allowed to study in Taiwan, and the feeling that Chinese students have toward institutes of higher education in Taiwan. In arranging and summarizing the information of the interview, the structure of Marketing Mix, 4P and 4C, will be applied to it. Accordingly, further understanding can be enhanced, including the differences and similarities between the ways of recruiting Chinese students by universities and the real needs of Chinese students, and also on the level the strategy of the school meets the student's needs; this could serve as a reference for the recruitment of Chinese students and act as a guide for universities in Taiwan.

The main results of this research paper are as follows:

1. The standards to enroll Chinese students in Taiwan are implemented in incremental stages, coupled with complementary measures, and guided by the principle of three restrictions and six noes. The Ministry of Education was responsible for constructing the Act and the manual of student counseling as the norm to recruit Chinese students.
2. Most universities in Taiwan do not have special teaching resources, courses and strategies about recruiting Chinese students. Instead, they recruit Chinese students with the current high-quality teaching resources, courses and resources, which most of the Chinese students are satisfied with.
3. Though most Chinese students can accept the tuition payments in Taiwan, they still have dissatisfaction toward the Tuition Standard set by universities under the standard of The Ministry of Education, and to the limitations prescribed by the government on scholarship and part-time payment.

4. At present, Chinese students' recruitment in Taiwan is under the Joint University Programs Admissions System; however, it actually belongs to the universities themselves. This contradiction responds to the publication restrictions across Taiwan Strait, making the recruitment by universities limited and further influencing the Chinese students' availability of information to Taiwan and the convenience of admission.

5. In view of the fact that the policy of Mainland China students allowed to study in Taiwan is at its infancy and that publication restrictions across Taiwan Strait are limited, the publicity of the recruitment among universities is neither complete nor intense. Chinese students collect information on studying in Taiwan through informal methods such as online forums and BBS.

6. Most of the students from Mainland China in Taiwan do not have problems of adaption. Therefore, the institutes of higher education in Taiwan do not actively counsel Chinese students. Only when Chinese students ask for help does the university offer assistance.

7. The successful recruitment of Chinese students in universities in Taiwan relies on the established reputation of universities, which is also the most valued key point for Chinese students in choosing the school to apply for.

8. The principle of three restrictions and six noes, and the lack of knowledge and understanding of Taiwan universities are the two main concerns for Chinese students. These concerns are the difficulties and the challenges for the institutes of higher education in Taiwan to recruit Chinese students as well.

Key words: policy of Mainland China students allowed to study in Taiwan, Chinese student, three restrictions and six noes, Marketing Mix, and the strategy of recruitment

誌謝

終於走到寫謝誌的這一天，即將要離開學校的這一刻，心中突然有些感傷，許多的人事物全都湧上心頭，在過程中有好多幫助我的親朋好友與貴人，我很想一一向他們說聲感謝。

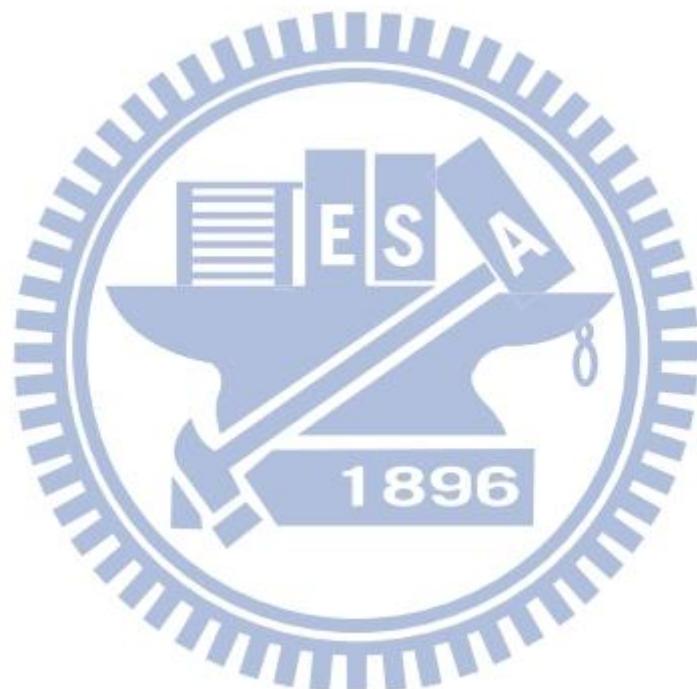
其實走到現在，我一直都很感謝我的爸爸和媽媽，沒有你們我怎麼會有今天，雖然這是很老套的說詞，但這真的是我内心深處的感觸，過去你們是我的超人，未來我希望自己有能力可以讓你們幸福又快樂。再來就是我們家的胖胖誠和胖胖含，即使大家都在不同的縣市讀書，但我需要你們的時候，你們都還是很乖的幫助我，像是餵魚或是教我會計之類的，有了你們，我的生活真的多了很多的歡笑。我讀研究所最深的遺憾就是在我畢業時，無法與阿公分享這份喜悅，記得以前每次回家，阿公看我要回學校，總會將買回來的水果、酸梅和餅乾包一包，要我帶回去吃，謝謝阿公，希望你與阿嬤在天國能快樂。

接著最最要感謝的就是我的俏老闆-琦媛老師，在寫論文的過程，老師總是給我許多的正向能量，讓我相信自己是可以的、有能力的，尤其老師每星期都要從台北搭車下新竹幫我們meeting，心中很是感動，希望老師能快點有小baby，天天開心、平安順利。

再來就是我的菸酒好夥伴，按照學號來，首先就是李晨寧小妞，我們真的是瘋子耶，總有說不完的話題，還有剁不完的手指頭，這兩年期時發生好多事，過程中真的很謝謝你的肝膽相照，其實很捨不得與你分離，我們還有好多夢想要完成，一起加油，無論是在感情、課業或是工作。Then, 邱嘉太太，我只能說賭你真是賭對了，我最記得剛到新竹時，你帶了我到新竹逛了一整天，雖然我是路癡，沒記得幾條路，但我永遠不會忘記你的熱情，寫論文迷失或遇到瓶頸的過程，也多虧有了你的幫忙，真的很開心這兩年有你的相伴，希望你跟小鼻未來幸福美滿(ps:謝謝小鼻某次開車在我跟晨寧回宿舍，還有請吃飯)。柔柔跟阿牧我也要謝謝你們，雖然碩二比較少見面，但也謝謝你們常常記得我，之前一起去宜蘭玩的回憶，我會永遠記在心中，希望以後還有機會可以再一同出遊。還有宜瑾，謝謝你常邀我到你那去聚餐，雖然我常沒到，但還是很感謝你，這兩年的同學生活多謝有你的陪伴，希望你未來一切順心。

芋頭，我沒有忘記你唷，謝謝你一直以來對我的包容，常常在我需要安慰時給予我力量，雖然叫你幫我打逐字稿你不要，但我還是謝謝你在幾年給我的支持，一起加油吧。還有小湯，謝謝你一直以來給我的建議，無論在課業、生活或是工作，真的都很感謝你的幫助，雖然這次我沒辦法當你的同事，但我們絕對是以後的投資好夥伴，希望你早日懷有小baby、論文飛快完成，加油。小連，我怎

麼可能忘記最愛的你，我最記得剛到新竹的第一個夜晚，是你收留了我，讓我不再孤單，哈超噁心的，我記得那晚在校門口看到你哥剛跑完步就被你拖來交大載我，心中的兩行淚都要落下了，謝謝連爸、連媽、連哥還有連虎的收留，讓我這個異鄉人感覺到客鄉的溫暖，也謝謝你嘉義行的導航，期待下次再相聚。要感謝的人真的好多，若有遺漏之處，請不要介意，要怪就怪我的記性差吧。常塞零用錢給我的大舅舅、借我住宿的小毛、記得我生日的「toutou、小咪、小飛、痣、小懿、小紅」、口試幫我記重點的小晴、口委戴老師與陳老師、常常給您添麻煩的嘉凌姊、朱爸、朱媽、恆瑩、美樺、朱大姊、姊夫、廖阿姨、廖阿伯、廖大哥、小孟、旭成、Kelly、幫助過我訪談的陸生們還有主管們，謝謝大家！



目次

第一章 緒論	1
第一節 研究背景與動機.....	1
第二節 研究目的與問題.....	6
第三節 主要名詞釋義.....	8
第四節 研究方法與步驟.....	10
第五節 研究範圍與限制.....	14
第二章 文獻探討.....	17
第一節 行銷理論.....	17
第二節 台灣外國學生之招收政策與陸生政策.....	27
第三節 中國大陸對台灣招生之制度.....	47
第四節 台灣高等教育機構之陸生來台策略與辦法.....	53
第三章 研究設計與實施.....	65
第一節 研究架構.....	65
第二節 研究對象.....	67
第三節 研究方法與工具.....	68
第四節 實施流程.....	73
第四章 研究結果與分析.....	75
第一節 教育部與大學招收陸生之作法與輔導.....	75
第二節 陸生來台後對於台灣高等教育之感受.....	91
第三節 綜合比較與分析.....	124
第五章 結論與建議.....	139
第一節 結論.....	139
第二節 建議.....	144
參考文獻.	149

附錄一 教育部陸生招收事宜之負責人訪談大綱.....	157
附錄二 行政主管訪談大綱.....	159
附錄三 陸生訪談大綱.....	161



表次

表1-1-1 全球留學生主要留學國家分部表.....	2
表1-1-2 2008年世界十大留學生輸入國.....	3
表2-1-1 4P與4C對應表.....	23
表2-1-2 陸生招收之4P內涵.....	26
表2-2-1 2010年外國學生來源洲別人數表.....	29
表2-2-2 2008年陸生占美國、日本、澳洲、英國與韓國總留生數與比例.....	30
表2-2-3 陸生來台政策之三限六不.....	43
表2-2-4 外籍生、僑生與陸生來台待遇之比較.....	44-45
表2-3-1 台灣學生獎學金之獎勵等級、名額與獎勵標準.....	50
表2-3-2 大陸招收台灣學生與台灣招收大陸學生之比較.....	52
表2-4-1 台灣招收陸生之SWOT分析表.....	54
表2-4-2 100學年度台灣招收陸生之錄取統計表.....	56
表2-4-3 公立大學招收陸生策略之行銷組合.....	57
表2-4-4 一般私立大學招收陸生的策略整理.....	58-59
表2-4-5 一般私立大學招收陸生策略之行銷組合之整理.....	59-60
表2-4-6 技職大專院校招收陸生的策略整理.....	61
表2-4-7 科技大學招收陸生策略之行銷組合整理.....	62
表3-3-1 「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」之教育部訪談 大綱重點.....	70
表3-3-2 「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」之行政主管 訪談大綱重點表.....	71
表 3-3-3 「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」之陸生訪談 大綱重點.....	72
表 4-3-1 產品 Product：大學師資、課程與資源/顧客 custom：陸生來台對於高等教育之感受度之比較.....	126
表 4-3-2 價格 Price：大學學雜費收取/花費 Cost：陸生來台成本獲益之比較.	128
表 4-3-3 管道 Place：大學招生管道/便利性 Convenience：陸生來台手續申請、 資料蒐集之便利性之比較.....	130
表 4-3-4 推廣 Promotion：大學招生推廣方式/溝通 Communication：陸生資訊	

蒐集管道之比較..... 133

表4-3-5 綜整4P與4C之比較：大學招生策略與陸生來台之感受..... 137-138



圖次

圖1-4-1 研究步驟.....	13
圖2-1-1 行銷組合策略.....	21
圖2-1-2 人員推廣過程.....	22
圖2-2-1 台灣出生率.....	27
圖2-2-2 外國來華學生人數圖.....	28
圖2-2-3 大陸人士來台從事文教交流核准數.....	32
圖3-1-1 研究架構圖.....	66
圖3-4-1 研究流程圖.....	74



第一章 緒論

本研究旨在瞭解民國 100 年通過之「陸生來台政策」內涵與現況，並進而掌握台灣政府與各高等教育機構執行陸生政策與招收陸生之情形，以及知曉大陸學生來台灣就讀後對於台灣高等教育之感受。因此，本章節將分為五節進行闡述，第一節為研究背景與動機、第二節為研究目的與問題、第三節為主要名詞釋義、第四節為研究方法與步驟、第五節為研究範圍與限制。

第一節 研究背景與動機

隨著地理大發現，世界開始了最早的全球化，直至1960年交通工具與通訊網絡的發達與普及，才使人類更邁向全球化的核心，而全球化的蒞臨不僅使得國與國之間的藩籬逐漸被打破，更使得時間與空間受到了壓縮，亦促成世界體系在政治與經濟上的依存關係。全球化的熱潮更隨著大眾媒體的觸角延伸到世界各地，其所帶來的影響與衝擊無遠弗屆，並成就了國際化與地球村的到來。1980年代，世界爆發石油與經濟危機，各國紛紛遭此殃及，致使各國經濟與財政遭到嚴重打擊，政府在此時已無力再顧及地方與中央之需求，因此，便紛紛將原先壟斷的大權下放至各級政府機關，打著「大市場，小而能政府」的旗幟，大倡新自由主義。而受到國家經濟型態轉變與政府財務緊縮之影響，各國的高等教育亦自1980年起，經歷了不同程度的教育市場化(戴曉霞，2001)，透過解除管制、消除壟斷與私有化等市場化機制的運行，將競爭的概念引進高等教育之中，其不僅使得高等教育得以回應消費者的需求，更可以促使高等教育機構對於其品質保證與績效責任的重視(戴曉霞，1999；湯堯，1997)。根據世界貿易組織(World Trade Organization, WTO)之分類，教育被視為「服務部門」，由此可知，教育在全球貿易中占有一席之地(戴曉霞，2001)。故，諸如英、美、澳等國家皆積極地擴大高等教育海外市場，透過招收海外留學生、開設分校、頒授海外學位以及遠距教學的方式為國家帶來可觀的收益，教育在此將如同產業般地被經營。此外，於1999

年在德國科隆舉行的八大工業國家G8高峰會議，八國領袖所簽署的科隆憲章(Cologne Charter)中亦強調了教育對於經濟的重要性，基於此，各個國家亦致力於國外學生招收相關法令與策略之訂定，以期為國家帶來經濟利益，並且增進國家間政治、文化的交流(戴曉霞，2001)。

國家、市場與科技在全球化的洪流之下，隨之擺盪並且進行世界趨同的整合，其將使得個人、企業與國家在此互動網絡中接觸更為便利與廣泛(戴曉霞，2001)。而為了因應全球化下之挑戰，各先進國家無不響應國際人才流動之趨勢，並且積極推動海外學生之招募，以期提升國家之國際化水平與人才競爭力，而國家內外留學生之人數亦成為國家高等教育國際化之重要指標之一。根據「經濟合作與發展組織」(Organization for Economic Cooperation and Development, 簡稱OECD)的統計，2008年全球約有296萬學生在他國就讀(OECD, 2010)，而其中前往北美與西歐留學的學生便占有62.1%，其次為東亞與大洋洲區域占有18.9%，中、東歐7.7%，阿拉伯國家4.5%，非洲2.7%，拉丁美洲1.9%，中亞1.7%，南、西亞則為0.5%(如表2-1-1)。

表1-1-1 全球留學生主要留學國家分布表

	北美與西歐	東亞與太平洋	中、東歐	阿拉伯國家
留學生數	1,841,933	559,236	228,7531	32,752
比例	62.1%	18%	7.7%	4.5%
	非洲	拉丁美洲	中亞	南、西亞
留學生數	79,417	57,709	51,375	14,661
比例	2.7%	1.9%	1.7%	0.5%

資料來源：UNESCO(2010). *Global Education Digest 2010: Comparing Education Statistics across the World.* Retrieved June. 07, 2011 from http://www.uis.unesco.org/template/pdf/ged/2010/GED_2010_EN.pdf

由此可知，目前留學生並不是散布於各個國家中，而是集中在西歐、北美、東亞與亞太地區的英語系國家，由2008年十大留學生輸入國表2-1-2亦可證實，世界留學生多偏好集中留學於美國、英國等英語系的歐美國家，僅次才是亞太地區的國家。故，在歐美與亞太地區域內的各國政府皆著手擬訂關於招收國際學生之計畫，以期能為國家招收更多的國際學生，並促進國家間經濟、文化與政治之流動。由歐盟「伊拉斯莫斯世界計畫」、日本的「招收十萬國際學生計畫」、韓國的「腦力21(BK21)」與中國大陸的「211工程」及「985工程」等計畫，都可以看出高等教育走向國際化的趨勢

表 1-1-2 2008 年世界十大留學生輸入國家

世界十大留學生輸入國家(host country)(人數)				
美國	英國	法國	澳洲	德國
624,474	341,791	243,436	230,635	189,347
日本	加拿大	南非	俄羅斯	義大利
126,568	68,520	63,964	60,288	57,271

資料來源：UNESCO(2010). *Global Education Digest 2010: Comparing Education Statistics across the World.* Retrieved June. 07, 2011 from http://www.uis.unesco.org/template/pdf/ged/2010/GED_2010_EN.pdf

根據OECD在2008年的統計顯示，在留學生輸出國部分，屬東亞與太平洋區域的國家居多，其次為北美地區。其中以中國大陸所輸出的留學生最多，其約44萬人，由此可知中國大陸在各國高等教育留學市場中的重要性，因此許多鄰近的國家如：日本、韓國與新加坡皆積極地向中國大陸學生招手，以期增加高等教育的生源，並為國家帶來獲益。以美國來說，2008年中國大陸赴美留學的人數約11萬人，其約占美國留學生的18%，期間所支出的學費與生活開銷將造就美國廣大

的消費市場。然而，招收海外學生不僅是為了經濟上之獲益，更可以促進國家間文化交流與長期政治關係之建立，並且有利於學生全球性能力之培養與國際視野之提升。

在全球化與國際化的影響下，台灣高等教育也因應了這樣的趨勢進行許多政策與法令之推動，行政院院長於 2004 年表示將「擴大招收外國學生來臺留學」列入「國家發展重點計畫」，其不僅成立了相關之委員會與籌措海外教育中心，更在許多大學中設立了國際事務中心，此外，也訂定了「外國學生來台就學辦法」，這都顯示了台灣政府對於全球化與國際化之重視。在此政策下，台灣的國際留學生從 89 學年度的 6616 人，對照十年後的 99 學年度，國際學生已成長至 21356 人，其成長超過三倍之多，由此可知，台灣高等教育國際化乃呈現上升的趨勢。然而在廣大招收外國學生的同時，陸生來台留學卻造成國內的軒然大波，而相關的法令卻延宕多年仍遲遲未通過，此與日本、韓國廣招陸生的情況形成迥異的對比。其主要是由於台灣與大陸兩岸特殊的意識形態與政治脈絡所致，這樣的狀況直自 2008 年政黨輪替後才有了改善，政府開始致力著手陸生來台的相關法案與政策，我國政府認為，陸生來台可以增進兩岸間的文化交流、年輕人的互相了解、刺激多元學習以及解決私立大學招生不足的問題，更可以為台灣高等教育注入新生氣，有助於教育產業的提升與發展。是故，「臺灣地區與大陸地區人民關係條例」、「大學法」及「專科學校法」條文修正案也經過立法院三讀通過，並針對陸生釋出三限六不原則，其中三限指：限制採認的高等學校、限制來臺陸生總量、限制醫事學歷採認；六不包括：不加分優待、不影響國內招生名額、不編列獎助學金、不允許在學期間工作、不會有在臺就業問題以及不得報考公務人員考試，此外，為了消除民眾對於此政策之疑慮，政府也將以「階段性、漸進開放、完整配套」來規劃大陸學歷採認與陸生來臺就學，以小規模的方式進行政策之實行，並定期檢討與改進政策之缺失，故，於民國 100 年，首批的陸生正式來台求取學位。

現今，陸生來台政策尚於起步的階段，政府對於開放陸生來台與學歷採認仍採取階段式開放為主，此外，也鮮少有相關的論文與文獻針對陸生來台政策或是陸生進行相關的研究，故，目前大家對於陸生來台政策仍抱持著觀望之態度。但是面對來勢洶洶的陸生來台，台灣政府、高等教育機構、教師、學生、家長與民眾大多雖都樂見其成，但卻也無所適從，主要是因為政府與高等教育機構對於陸生來台政策之相關資訊掌握度都尚未成熟，因此，我們亟欲針對陸生來台政策與陸生進行相關之研究，以了解政策之實施狀況與問題，並為政府與高等教育機構提出相關之建議。故，本研究欲於此時間點進行陸生來台政策之相關研究，並將蒐集到的資訊作為政府與高等教育機構之參考，實為本研究之價值性與適時性。此外，大陸雖與台灣地理位置、文化、語言等背景都相當近似，但陸生來台灣求學仍可能會面臨不同於一般外國學生的問題與挑戰，故，本研究亦欲針對陸生進行一系列對台灣與高等教育之觀感研究，其不僅可以將陸生來台之感受與需求等狀況釐清，更可以將此訊息提供給政府與高等教育機構作為參考，如此方能使來台求學的陸生享有更高品質的教育，亦能使陸生來台政策更趨完善與完備。



第二節 研究目的與問題

壹、研究目的

基於前述動機，本研究具體之研究目的有：

- 一、探討我國陸生來台政策之內涵與現狀
- 二、利用行銷理論分析台灣高等教育機構之陸生招收策略。
- 三、利用行銷理論瞭解陸生來台後對於台灣高等教育之感受程度。
- 四、分析台灣高等教育機構招收陸生策略與陸生需求之異同
- 五、提出未來台灣高等教育機構招收陸生之參考

貳、研究問題

為達研究目的，本研究欲探討之具體問題如下：

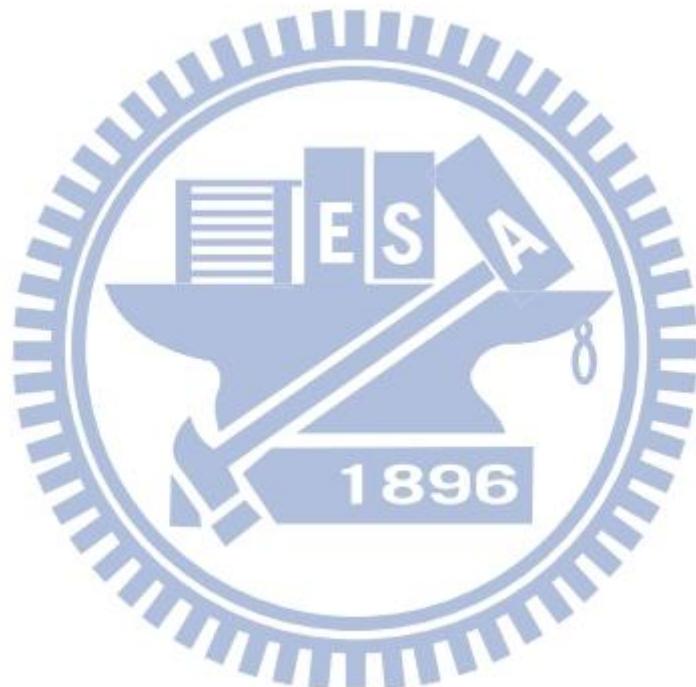
- 一、我國「陸生來台政策」之內涵為何？
- 二、以行銷 4P 組合探討台灣高等教育機構招收陸生之策略：
 - (一) 台灣高等教育機構在招收陸生時於師資、課程與資源上所採之策略為何？
 - (二) 台灣高等教育機構在針對陸生所訂定之陸生學費規範為何？
 - (三) 台灣高等教育機構招收陸生所採之管道為何？
 - (四) 台灣高等教育機構招收陸生所採用之宣傳方式為何？
- 三、以行銷 4C 組合探討陸生來台後對於台灣高等教育之感受為何：
 - (一) 陸生來台後對於台灣高等教育之課程、師資與資源之感受為何？
 - (二) 陸生來台後對於台灣高等教育機構所訂定之陸生學費規範和來台留學成本之感受為何？
 - (三) 陸生對於台灣高等教育機構招生之管道與申請來台之便利性感受為何？

(四) 陸生對於台灣高等教育機構所釋出之招生宣傳方式的感受為何？

(五) 陸生對於台灣高等教育機構之陸生輔導方式以及其來台之適應狀況為何？

(六) 陸生來台後之擇校考量為何？

(七) 陸生來台之困境與顧慮為何？



第三節 主要名詞釋義

本節對研究所採用之「陸生」、「陸生來台政策」、「行銷 4P」與「行銷 4C」等名詞進行定義。

壹、陸生

本研究之「陸生」乃是指於民國100年首批來台求取正式學位之大陸學生，其可分為學士生、碩士生與博士生。而學士班所招收的陸生應現於大陸北京、上海、江蘇、浙江、福建及廣東六省市設有戶籍之大陸地區人民，並參加2011年該六省市之普通高等學校招生統一考試取得成績，並且須具備持大陸地區、香港或澳門高級中等教育學校畢業證（明）書者，亦或是具臺灣公立或已立案之私立高級中等學校畢業或具報考學士班同等學力資格者，以及具外國高級中等學校畢業或具報考學士班同等學力資格者任一即可。

碩、博士班所招收之陸生為應屆畢業生當年參加普通高等學校招生統一考試時之戶籍所在地、非應屆畢業生之現在戶籍所在地，為大陸北京、上海、江蘇、浙江、福建及廣東六省市之大陸地區人民，報名碩士者年齡在40歲以下，博士則為45歲之下，並且具備臺灣認可名冊所列大陸地區高等學校或機構之學位畢業證（明）書及學位證（明）書、符合臺灣採認規定之香港或澳門大學院學位、臺灣公立或已立案之私立大學院學位或具報考同等學力資格、或是符合臺灣採認規定之外國大學院學位或具報考同等學力資格任一即可。

貳、陸生來台政策

本研究所指的「陸生來台政策」係根據民國 99 年 8 月通過「台灣地區與大陸地區人民關係條例 22 條」、「大學法第 25 條」與「專科學校法第 26 條」等三法之修正案內容，以確認招收陸生之政策與各項辦法。行政院更於民國 99 年 12 月 30 日核定「大陸地區人民來台就讀專科以上學校辦法」，針對大專院校招收陸

生之名額及方式、陸生出入境程序及在台輔導措施，設以明確之規定，以供相應主管機關能據以辦理大陸地區人民來台就讀相關事宜。此外，行政院於民國 99 年 12 月 30 日核定並於民國 100 年 1 月 6 日修訂公布「大陸地區學歷採認辦法」，明文具體規範大陸地區學歷採認之程序。

參、行銷 4P

本研究中所指之行銷 4P 乃為價格(Price)、產品(Product)、通路(Place)以及推廣(Promotion)，此將應用於台灣高等教育機構招收陸生之策略面上，其中 Price 經指學校訂定學費之規範以及獎學金之提供；Product 則為高等教育機構提供予陸生之師資、課程以及資源；Place 乃是指高等教育機構招收陸生之管道；最後 Promotion 則為高等教育機構招收陸生所採行之招生策略。

肆、行銷 4C

本研究中所指之行銷 4C 則相較於行銷 4P 之內涵，是為陸生面向之研究組合，其包含成本(Cost)、顧客(Custom)、便利性(Convenience)與溝通(Communication)。其中 Cost 經指陸生對於留學成本之感受；Custom 則為陸生來台就學後對於學校課程、師資、設備等方面之感受；Convenience 乃是陸生申請來台與蒐集招生資訊之便利性；最後 Communication 則為陸生對於台灣高等教育機構招生策略之觀感。

第四節 研究方法與步驟

本節包括研究方法與研究步驟兩部分，研究方法以半結構式訪談法為主要搜集資料方式。研究步驟分為八個步驟，從確立研究主題與目的、擬訂研究計畫、建立研究架構與理論基礎、擬定訪談題綱、確定受訪對象、訪談資料整理分析、撰寫研究論文，提出結論與建議。

壹、研究方法

為達成研究目的，本文採取之研究方法為半結構式訪談法。

質性訪談法可以獲得較深入且正確的回應，也較容易取得完整的資料，並且可引發受訪者更進一步表示自己的經驗與想法，以掌握受訪者對於問題核心之看法。此外，和受訪者直接接觸，訪問者可評鑑受訪者的誠摯性與見識。因此，本研究與7所高等教育機構之招收陸生負責人以及19位陸生，對其進行半結構式訪談。

在陸生招收單位負責人的訪談部分，本研究將針對「各校對於自身課程、師資、設備及其優勢」、「陸生留學成本」、「招生管道」以及「招生之宣傳手法與策略」等四面向為主，以瞭解台灣高等教育機構招收陸生之策略。而陸生部分將針對其來台後對於「來台就學後之學校課程、師資、設備等方面之感受」、「留學成本之觀感」、「申請來台與蒐集招生資訊之便利性」、「台灣高等教育機構招生宣傳策略之看法」以及「來台就學之動機」等方面作為訪談之大綱，以確實掌握各高等教育機構在招收陸生上之做法與陸生所需是否一致，俾做為學校決策者未來策略方向之參考。

貳、研究步驟

為達成研究目的，本文採取下列研究步驟如下，茲將本研究說明如圖1-4-1：

一、確立研究主題與目的

藉由初步的資料研讀、相關新聞搜尋，並結合自己研究之動機，針對陸生來台政策進行背景與內涵之釐清，進而確立研究主題、目的與問題，據此執行研究之進行。

二、擬訂研究計畫

在確定研究主題與目的後，針對研究的範圍、研究步驟加以界定，並且確立研究所採用之研究方法，進而著手擬訂研究計畫。

三、蒐集並研讀相關文獻、政策與法令資料

從國家圖書館館藏與線上館際的相關資料庫中，蒐集關於全球與國內高等教育國際化、招收外國學生與招收陸生等議題之書籍、期刊論文與政策白皮書，以掌握整個研究的脈絡與主軸。進而針對研究主題，整理與歸納出相關之文獻探討，以確立本研究之方向。

四、建立研究架構與理論基礎

瞭解研究相關文獻與論文，並且掌握陸生來政策之內涵後，本研究欲以教育行銷理論之觀點分別探討我國高等教育機構招收陸生之策略，以及陸生來台後對於台灣高等教育之感受程度，進而探討兩者之間的差異性。

五、擬定訪談題綱

根據文獻探討之結果、研究目的、理論基礎以及相關之論文，進而擬訂相關的訪談稿，其分別為「高等教育機構招收陸生之主管人員訪談大綱」以及「陸生來台後之感受訪談大綱」。

六、確定訪談對象

研究者根據陸聯會網站中的分發的統計資料，統整出陸生招收績效卓越之大學以為研究對象，因此共選出7所大學之陸生招收負責人以作為訪談的對象。至於陸生部分，則委請受訪學校推薦1至3位陸生，以作為本研究之訪談對象。

七、訪談資料之整理與分析

在訪談後，將訪談的錄音檔與筆記進行初步的分類與整理，並且將其訪談資料編碼以轉成逐字稿，最後統整出研究所需的資訊與內容。

八、撰寫研究論文，提出結論與建議

根據文獻探討、訪談結果加以統整歸納後，以提出本研究之結論，最後再撰寫研究之建議以供政府與高等教育機構作為參考。



圖1-4-1 研究步驟



第五節 研究範圍與限制

本節分為研究範圍與研究限制兩部分，分別說明如下：

壹、研究範圍

本研究範圍可分成研究對象與研究內容兩部分，分別說明如下：

一、研究對象

本研究選取7所高等教育機構負責招收陸生之單位相關人員作為訪談之對象，藉以瞭解各高等教育機構招收陸生之策略與現況。至於陸生方面，則委請受訪學校協尋或推薦1至3位學生，以為本研究之訪談對象，藉以此掌握陸生來台後對於台灣高等教育之感受程度。此外，本研究為更加瞭解整體台灣招收陸生之狀況與政策，亦訪談教育部負責陸生業務之人員，以期更全面性地掌握陸生來台之政策與實施狀況。

二、研究內容

本研究主旨是在了解陸生來台政策之內涵與現況，並進而分析台灣各高等教育機構對於招收陸生所採取的策略，以及調查陸生來台後對於「陸生政策」與台灣高等教育之感受程度。

而本研究除了陸生政策本身內涵與現況之探討外，尚進一步利用行銷組合去探究台灣各高等教育機構招收陸生之策略，以及陸生來台後對於台灣高等教育與陸生政策之感受程度。其中在高等教育機構招收陸生之策略探討面向將包括其對於「各校對於自身課程、師資、設備及其優勢」之闡述、「陸生留學成本與學費訂定」之說明、「招生管道」、「招生宣傳手法與策略」與「陸生輔導」等五面向。至於針對陸生來台後之感受程度之探討，其將涵蓋「陸生來台就學後對於學校課程、師資、設備等方面之感受程度」、「陸生對於留學成本之感受」、「陸生對於申

請來台與蒐集招生資訊之便利性」、「陸生對於台灣高等教育機構招生宣傳策略之看法」、「陸生適應狀況與所需之協助」以及「陸生來台就學之動機」等面向。最後，再將高等教育機構之策略層面與陸生來台後對於台灣高等教育之感受面向，進行相互之比較，以瞭解提供者與需求者之間的異同性。

貳、研究限制

一、研究對象方面

本研究僅以 19 位陸生作為訪談之對象，期望藉以了解陸生對於來台灣後之相關看法，以掌握陸生對於台灣高等教育之感受程度，但礙於本研究樣本不多，故，無法知悉其餘陸生之態度，因此，可能造成研究推論性不足的限制。

二、研究內容

本研究為鋪陳陸生來台政策之研究架構，故以宏觀與中關的政策分析脈絡以為研究背景之說明，因此，造成本研究在進行陸生來台政策探討時較著重於外部環境之分析，對於台灣高等教育內部環境的部分則較少著墨。



第二章 文獻探討

為瞭解陸生來台政策之內涵與運作，本研究首先在第一節探討行銷理論之內涵，並以此作為後續結果分析之核心；第二節則以中觀層次著眼，分析台灣高等教育招收外國學生之現況並進而瞭解兩岸文教之交流情形與「陸生來台政策」之內涵；第三節將探討大陸招收台灣學生之制度；最後第四節便以微觀的觀點去掌握台灣高等教育機構在推動招收陸生所採行之策略，並進一步瞭解陸生來台後對於台灣高等教育之感受程度。

第一節 行銷理論

本節主要為介紹行銷理論，以作為本研究用以討論陸生政策之依據。

壹、行銷理論之概述

隨著科技與交通的發達，以及自由市場與資本主義之興起，國與國之間開始了有別於以往的交流，無論在經濟、社會、產業等方面皆有了不同的經營思維。尤其在競爭的資本時代中，各企業為在市場中拔得頭籌，則需掌握市場環境中的商機，並且善用各種行銷策略，方能使自身立於不敗之地，意旨健全的行銷體系將會是組織成功的關鍵(方世榮、張士峰譯，2009：56-57)。故，行銷概念之應用便逐漸在企業中被廣泛使用，其不僅可以幫助企業有效地將社會需求轉變為致勝商機，更可以滿足顧客之所需(謝文雀譯，2007：4)。

根據美國行銷協會(American Marketing Association)的定義，行銷可為一種活動，亦可為一組織，更是創意、溝通、推廣與配銷的過程，藉由產品的交換可與顧客和社會間產生巨大價值(AMA, 2007)。行銷大師 Kolter 認為行銷為：「是一種動態的過程，個人和群體可經由創造與交換產品以滿足其需要與欲望。」而組織為能滿足消費者之需求，並為獲取更多的利潤，因此，需藉由行銷過程來使得產品更廣為人知，充分發揮推廣的作用，甚至建立起大眾對於產品的忠誠度與

品牌度。綜言之，行銷乃係指一種銷售與廣告的概念，其不僅為達成組織目標的重要功能，更是滿足消費者需求之概念(方世榮、張士峰譯，2009：5；榮泰生，2005：2)。故，由此可知，行銷應該包含產品本身、價格、配銷管道與宣傳方式，其中產品需符合顧客之需求，而組織則需根據自身的目標與行銷策略對產品進行定價，以作為顧客在交換產品之依據，此外亦須透過適當的配流管道，以創造產品在時間、地點與占有上之效用，最後透過多方的宣傳、說服的方式向顧客表達產品之性能，以促使顧客購買產品之行為(劉玉琰，1999：6)。

本研究將利用行銷相關之組合來針對陸生來台政策進行剖析。由於教育被歸類為服務業，因此在利用行銷概念進行分析時，需考量 STP 與 4P，即市場區隔(segmentation)、目標市場選擇(targeting)、市場定位(positioning)；產品(Product)、價格(Price)、銷配通路(Place)與推廣(Promotion)(楊岱穎、戴曉霞，2011：3；榮泰生，2005：228-230；楊東震，2005：117；高登弟譯，2002：59)。為使整體政策行銷更具效力、內涵更具完善，並且兼顧顧客之需求，故，政策與顧客間所使用之行銷策略須相互配合，方將能形成一以顧客為中心之行銷網絡，以促使組織獲得更大的報酬。

一、市場區隔(segmentation)

市場由不同的消費者所組成，故市場中乃存在多方面皆具差異性的消費者，為有效提供消費者更好的產品與服務，可透過市場區隔的方式，利用一個或多個變數的方式將市場做區別，而變數可為地理變數(如：都會與鄉村、國家等)、人口統計變數(如：性別、所得、職業、教育程度等)、心理變數(如：人格、態度、興趣等)以及消費者反應(如：品牌忠誠度)(陳靜禪，2009；楊岱穎、戴曉霞，2010：5；方世榮、張士峰譯，2009：211-216；楊東震，2005：103-109；謝文雀譯，2007：208-219)。然而市場區域化則須經過長時間的調查、分析階段，並且評估各市場的狀況，以作為行動之依據。然市場區隔並非可完全發揮效用，若要使其

展現作用，則須具備以下幾項特性：(一)可衡量性：市場區隔之變數須可明確測量，如：購買力、市場規模等。(二)足量性：區隔之市場變數須夠大且可以獲得利益，方值得組織進入經營。(三)可接近性：組織可以有效地接近消費者或是欲進入的市場服務區內。(四)可行動性：組織選定的市場區隔中可以擬訂或執行行銷方案(方世榮、張士峰譯，2009：223；謝文雀譯，2007：221-222；楊東震，2005：100-102)。

二、目標市場選擇(targeting)

將市場區隔後，組織除了需考量自身資源條件與目標，並評估市場競爭力、未來發展性等因素外，更需評估市場區域中的規模、銷售狀況與成長率，並瞭解各目標市場中消費者之需求與偏好。待評估市場與組織自身後，方可選擇一個或多個值得進入的目標市場以入內進行服務，並透過不同的行銷手法與策略，以此達到行銷之目的（方世榮、張士峰譯，2009：224）。

然而，根據不同消費者之需求，組織的行銷也將會在不同規模之市場中進行，故，當目標市場面對不同目標市場時，可以利用以下不同之行銷方式：(一)無差異行銷：組織面對所有的消費者僅採取一套行銷策略或運用一種方法來推銷產品，亦可稱為大量行銷，其為「無差異」之行銷方式，故，公司所擬定之行銷方案主要是為吸引廣大的消費者為主。(二)差異行銷：組織或公司針對不同區隔市場的目標與狀況，祭出不同的產品或行銷方式以提供不同的服務來滿足不同消費者的需求，亦可稱之為「區隔行銷」。(三)集中行銷：組織或公司的資源有限時，其可將市場分成若干區隔，從中選取少數個區域或利基占有率較高的區隔市場，將資源集中投入於其中，此可建立組織在市場中的穩固定位，主要是由於這類型的行銷方式可以使得組織對於市場內的消費者需求擁有更多專業與服務，以進行更有效率之行銷(方世榮、張士峰譯，2009:224-227；楊東震，2005:110-111)。

三、市場定位(positioning)

「定位」係指組織或公司產品與服務形象確立的行為，以期顧客能對產品獨特的品牌印象在心中留下深刻且優質的觀感，故組織可以透過「定位」的方式，使消費者對於產品產生認知上之感受，以建立產品在消費者心中之地位，進一步塑造產品之獨特性與吸引力。因此，組織可以發展出獨特之市場定位，透過自身產品之競爭優勢，以及對於消費者之瞭解程度，以進行差異化之行銷策略，以提升產品價值並建立產品品牌(謝文雀譯，2007：264；楊東震，2005：115)。在定位的過程中，組織可以建立產品的差異化特性，使顧客對產品產生興趣進而消費，故，定位的方式可分為三步驟：找出公司或產品的多項競爭優勢特性、經評估選出最適當的競爭優勢進行定位、最後為擬訂公司或產品的整體性定位策略(方世榮、張士峰譯，2009：235)

四、產品(Product)

產品(Product)係指能符合消費者之需求，並且能在市場中購得之實體商品或是產品背後無形的意義。因此，行銷產品最重要之步驟便是凸顯其「核心利益」，透過品質、特色、包裝與品牌之策略，以提升產品在消費者心中之地位，進而刺激消費行為(陳靜蟬，2009；楊岱穎、戴曉霞，2010：5)。而產品亦可涵蓋多樣性、品質、設計、特色、品牌名稱、包裝與服務(方世榮、張士峰譯，2009：250-251)。

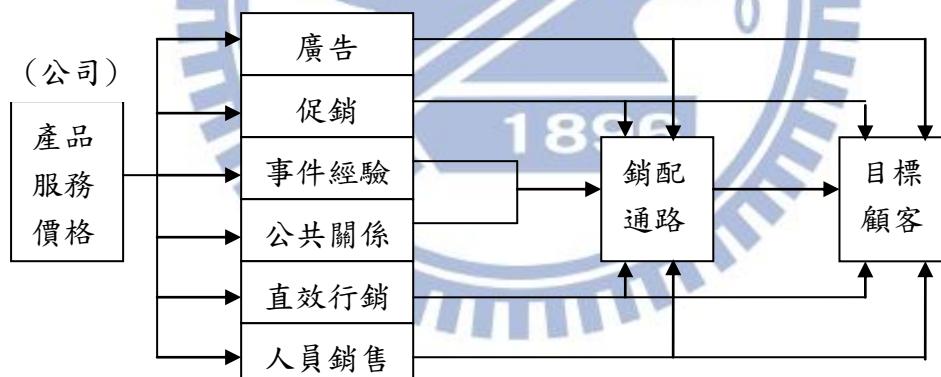
五、價格(Price)

價格是消費者換取產品所需付出之金額，透過交易的過程，消費者將支付「貨幣」以換取等值之產品，並從中獲得滿足，因此價格是消費者進行消費時的重要要素之一，而影響產品定價之因素包含其種類、品質、成本與幣值波動等。故，價格則可涵蓋牌價、折扣、折讓、付款期限與信用期限等(楊岱穎，2009：16；方世榮、張士峰譯，2009：327；楊東震，2005：118)。

六、銷配通路(Place)

銷配通路係指商品傳達至消費者手中之過程或管道，包含了通路、涵蓋面、產品搭配、地點、存貨、運輸與後勤等面向，其過程可能經由多方進行行銷，包括：直接銷售抑或是中間商執行銷售之方式，其主要是根據產品之形式、提供時間與地點等因素，以此滿足消費者之需求，並使產品傳遞更具效率(榮泰生，2005：350–351；方世榮、張士峰譯，2009：386–388)。商品傳遞之過程須有一套明確且具指導性之程序來引導消費者，而服務傳遞亦須進行詳盡之規劃與安排，並應具備標準化，方能使整個流程具有效率且簡單明瞭(楊岱穎，2009：17)。根據謝文雀在2007年所指，其可參考下圖2-1-1，為使行銷能夠有效地執行，以上的行銷組合需能透過銷配通路，進而影響消費者。意指組織透過產品、服務與價格的組合，以廣告、促銷、人員銷售與直接行銷等手法促使消費者得以被吸引（謝文雀譯，2007：17）。

圖 2-1-1 行銷組合策略



資料來源：謝文雀譯(2007)。P. Kolter, K. L. Keller, S. H. Ang, S. M. Leong & C. T. Tan 著。行銷學原理：亞洲觀點四版。(Marketing Management: An Asian Perspective)。台北市：華泰文化，17。

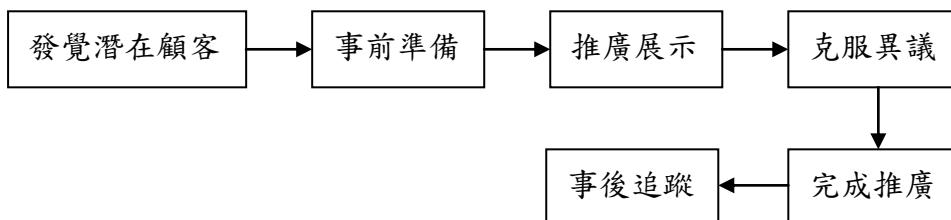
七、推廣/宣傳(Promotion)

組織宣傳產品優點並說服消費者購買所使用之活動與策略，其可包含：廣告刊登、文宣、媒體刊登、促銷方案與公共關係等面向(方世榮、張士峰譯，2009：484；蕭富峰，2006：408–409)。其中廣告又可分為付費與免費兩種，其類別可

為報紙、雜誌、廣播、電視、海報與廣告單等，透過媒體與主辦人的傳播方式，向消費者推出特定的訊息；而促銷是為一種激勵行為，透過優待、抵用券、禮品、分紅與獎金等具鼓勵性質的方式，對消費者展現強烈的產品訴求，以促使消費者決定產品的採用；而公共關係是利用媒體工具，或是透過政府、新聞機構與社會團體等組織的影響力，使得產品不僅可以獲得知名度，更可以取得社會大眾的支持以達到宣傳的功能。

而推廣之餘，仍須透過人員來進行產品之行銷，以直接銷售之方式來刺激消費者之購買，因此，人員品質之優劣便會直接影響消費者對於產品之定位與觀感，所以良好之人員招募與訓練活動對於產品之行銷有很重要之影響(楊岱穎，2009：17)。人員推廣的重要乃在於建立與消費者之間的消費行為以及發掘潛在之顧客，透過雙向溝通的方式，推銷人員得以根據立即與互動的方式向顧客推廣產品，並對於消費者的消費需求與異議進行調整與加強，如此將可使得推銷的過程更具彈性，亦可刺激更多潛在的顧客群，並與顧客培養友好關係，進而貼近顧客的實際需求與問題，為公司獲取更多的商機(楊東震，2005:293；榮泰生，2005：293-295)，根據楊東震2005年所指，其認為人員的推廣過程應如下圖2-1-2，人員推廣先需發掘潛在顧客並做足事前之準備，以妥善地進行產品與服務之展示，在推廣過程中人員仍需關切顧客之意見與異議，即使在完成產品與服務推銷後，人員仍需重視產品之事後服務。

圖2-1-2 人員推廣過程



資料來源：楊東震(2005)。非營利事業行銷。新文京開發：台北市，295。

本研究將利用行銷相關之組合針對陸生來台政策進行剖析。其將分為兩個層面進行，其一為政策面向的 4P，包括：產品(Product)、價格(Price)、銷配通路(Place)與推廣(Promotion)。另一方面，則為顧客面向 4C，其涵蓋了顧客(Custom)、成本(Cost)、便利(Convenience)與溝通(Communication)。由下表 2-1-1 可知，4P 與 4C 之間是相互對應的關係，亦即 4P 中的每項行銷面向都須以顧客作為規劃之考量，以使政策內涵更具完善，並兼顧到顧客之需求與欲望(陳靜蟬，2009：111)，故，透過政策與顧客面向間之行銷策略相互配合，將能形成一以顧客為中心之行銷網絡，以促使組織獲得更大的報酬。

表 2-1-1 4P 與 4C 對應表

4P	4C
產品(Product)	顧客(Custom)
價格(Price)	成本(Cost)
銷配通路(Place)	便利(Convenience)
推廣(Promotion)	溝通(Communication)

資料來源：研究者自行編製

參、行銷的策略規劃

行銷最主要的目的就是要滿足消費者之需求與慾望，並達成組織之目標與利潤成長，因此，組織所採行之行銷策略不僅需符合組織的目標與發展方向，更需考量產品、訂價、配銷通路與促銷方案等內部狀況，於外在環境方面亦須關切與因應市場之趨勢以做完善之經營規劃。而市場導向的行銷策略性規劃步驟可為：界定組織使命與目標、評估內外部環境情勢、確立行銷目標、發展行銷策略、執行、評估、回饋與控制(黃俊英，2007：54；方世榮譯，2000：94)。

一、界定組織使命與目標

組織之存在係為了達成特定的目的與計畫，而組織的使命與目標應與管理者信念、成員價值與自身資源有所符應，方能使組織所提供之產品或服務完成客戶之需求。但隨著環境的變動以及新進成員之影響，此容易導致組織的目標有所偏離或迷失，此時，根據彼得杜拉克的說法，組織應適時探究自身根本的問題與核心價值，尤其是管理者更應具備理性與宏觀之視野，重新將組織的目標進行定位，並讓成員感受到組織目標的可行性與方向性(劉玉琰，1999：605-607；方世榮譯，2000：82)。

二、評估內外部環境情勢

在瞭解組織目標與定位後，組織需對於自身內部之情勢以及外部大環境進行相關之評估，此時，SWOT 分析最常為組織所使用。而 SWOT 具兩種構面，以外部面向來說，可分為行銷機會與環境威脅，一般而言，組織為一開放系統，因此，其必深受外在的環境個體所影響，然而此類的外在因素多為組織無法控制的，其中可能包括：政治、經濟、法律、文化、科技、社會、顧客、競爭者與供應商等的影響，因此，組織必須隨時追蹤與掌握最新的社會發展趨勢，並針對各項狀況進行審慎之評估，甚至能擬定相關之因應計畫以防患未然，方能逆轉環境中隱含可能對組織造成的危機。而內部層面來說，則可為優勢與劣勢，對於組織來說，具有環境敏銳度固然重要，其亦需要瞭解組織內部之財務、資源、人才、技術與願景，方能以最萬全之準備來面對外在環境之挑戰，組織尤其不能疏於體察自身之劣勢，如何加強與培養自身競爭力，並發展自身的優勢，是為各組織待以努力之處(蕭富峰，2006：130-132；黃俊英，2007：58)。

三、確立行銷目標

在進行 SWOT 分析後，組織需針對內外部環境之狀況訂定目標，以此作為未來組織與成員共同追求之方向，並進行相關之目標管理。為使訂定之目標發揮效

用，其需具備：(一)目標的設定需具階級性：依據目標的重要性進行排列，或將廣泛之目標逐步具體化至各單位或個人的特定目標；(二)目標盡可能以量化之方式呈現；(三)目標必須根據組織之情勢分析來設定，並為可行的；(四)組織之目標需具一致性(黃俊英，2007：62–63；方世榮譯，2000：98)。

四、發展行銷策略

目標是為組織未來發展之方向與欲達之目的，而策略則為達成目標之具體作為，因此，每一組織皆需針對每一目標訂定相關之策略，方能相互符應以達組織目的。

五、執行、評估

一旦組織策略形成後，成員便需著手進行這些策略與方案，並有效落實。此外，為能有效達成策略之目標，組織不僅需針對策略進行有效之評估，更需加強員工之訓練與教育，以凝聚組織之共識。

六、回饋與控制

組織在策略進行的過程中，亦需隨時關注內外部環境之變動，以即時修正與評估策略之可行性，以使策略能呼應大環境之需求並順利完成。此外，組織亦得關切成員在執行策略之狀況，針對其困境或問題隨時給予支持，以確保策略能依計畫執行，以發揮成效。

肆、陸生來台政策之行銷策略分析

為瞭解陸生來台政策招生之作法，於此將利用行銷4P架構去解析之，根據陳靜蟬在2009年所做的論文分類，關於台灣高等教育之師資、課程、教學品質、海外交流機會、學生利益、學校簡介、建築、設備、教室與資源等面向，可將之歸

類於產品面向；而價格則為其學費、生活費與獎學金；招生管道與申請入學過程與辦理簽證手續即為銷配通路；推廣則為陸生政策相關之設置專區網頁、宣傳廣告、座談會等(如表2-1-2)。至於學生面向則為本研究之4C部分，首先在顧客部分，將為強調陸生來台之需求、感度與忠誠度；其來台之相關成本與效益則為成本部分；而便利性部分可為其取得相關招生資訊之方便性。

表 2-1-2 陸生招收之 4P 內涵

4P	內容
產品	師資、大學課程、教學、品牌、教學環境、海外交流機會、設備、建築、資源等
價格	學費、生活費、獎學金
配銷	招生管道、申請入學、註冊、簽證辦理
推廣	專設陸生招生網頁、招生說明會、廣告、媒體、文宣海報、人員推廣

資料來源：陳靜蟬（2009）。我國大學招收國外學生政策與策略之研究-以教育行銷策略理論分析。臺灣師範大學教育研究所碩士論文，未出版，台北，182。

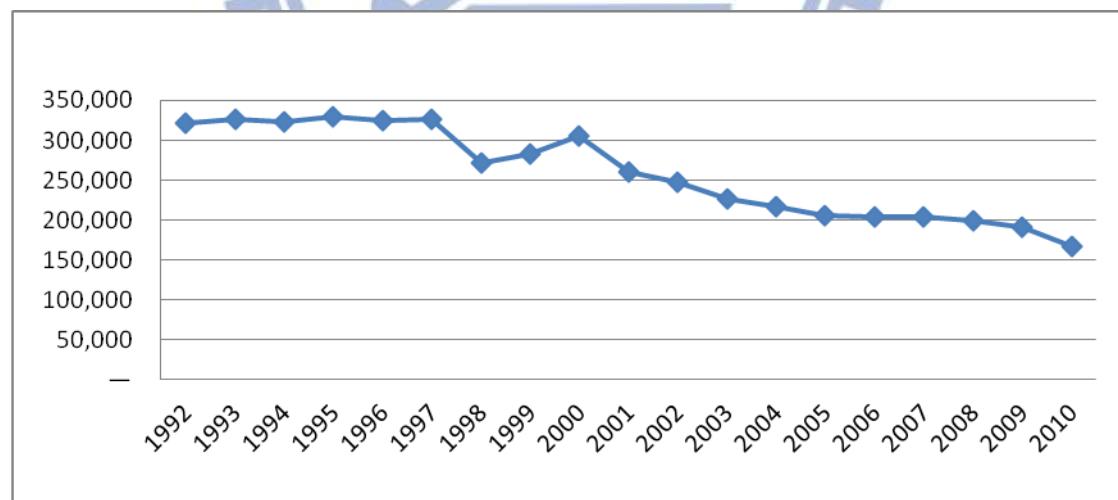
第二節 台灣招收外國學生之政策與陸生政策

本節以分析台灣高等教育招收外國學生之現況，再進而探討陸生來台政策之部分。而在正式探討陸生政策前，本研究將先就兩岸文教交流，再說明陸生政策之主題。

壹、台灣招收外國學生之現況

以台灣來說，受到全球化與少子化的衝擊，高等教育的招生與經費面臨嚴重考驗，根據內政部的人口出生率統計報告顯示，台灣每年的出生人口數逐漸下滑，自1992年的32.1萬出生人口數，至今全台新生兒出生數僅剩16萬人(如圖2-2-1)，短短的十幾年間出生率竟下滑了近一倍。由此可推知，1992年出生的新兒，至2010年已達進入高等教育的年齡，根據出生率的初步推估可預測，高等教育在2010年的學生數將逐漸下滑，直至2030年，台灣高等教育的學生數將可能僅為現今的一半，此將對高等教育的經營造成一大衝擊。

圖2-2-1 台灣出生率



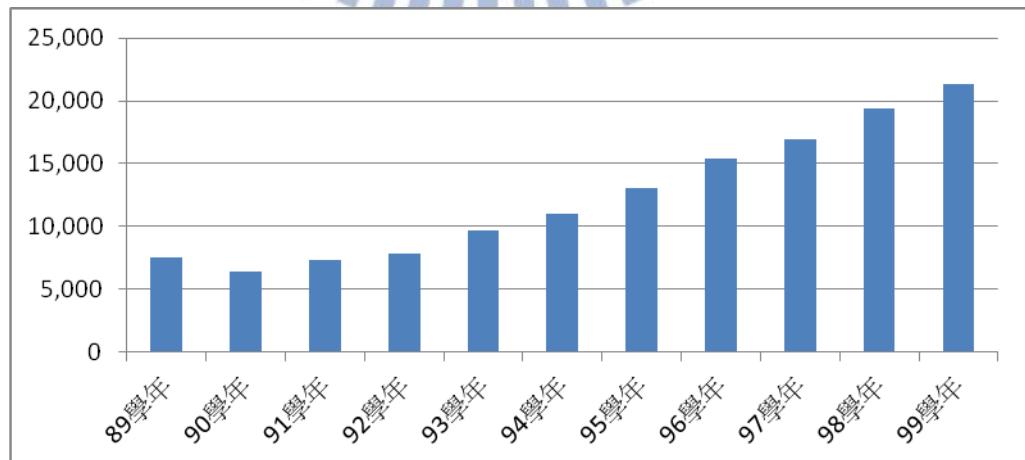
資料來源：內政部（2010）。台灣出生數統計表。2011年5月16日，取自：
<http://www.ris.gov.tw/ch4/static/y2s100000.xls>

此外，在高等教育市場化的趨使下，政府紛紛解除對於高等教育的管制，並

且減少對於其經費投入，這對於高等教育來說更是雪上加霜。為了紓困台灣高等教育經費不足的困境與響應國際化的趨勢，行政院於2004年將「擴大招收外國學生來臺留學」列入「國家發展重點計畫」，其不僅成立了相關之委員會與籌措海外教育中心，更在許多大學中設立了國際事務中心，此外，也訂定了「外國學生來台就學辦法」，這都顯示了台灣高等教育已邁向國際化之步伐。於2008年，馬英九總統亦提出「萬馬奔騰計畫」，希望藉此擴大台灣學生赴他國交流的機會，並增加赴台就學之外國學生人數，以促進國內學生與外學生彼此間能互相交流學習，以加速高等教育國際化。此外，政府亦擴大「陽光南方政策」，並設置獎學金，以鼓勵與東南亞地區之教育與學生交流（教育部，2009a）。至目前，台灣對於招收國外學生的招生政策仍是以提升來台就學的外國學生人數為主，政府也表示，待未來外國學生數量擴增至一定量後，便會將政策之目標轉向質與平衡的提升，俾外國學生招生能永續經營。

根據教育部統計資料顯示，台灣在多項招收外國學生的政策祭出後，來台留學的外國學生從89學年度的7,524人，至今99學年度已攀升至21,356人（如圖2-2-2），十年間來台留學的外國學生數成長逼近3倍之多，由此可見台灣政府與高等教育之努力，以及台灣邁向國際化的趨勢。

圖2-2-2 外國來華學生人數圖



資料來源：教育部（2010a）。外國來華學生人數表。2011年6月7日，取自：

http://www.edu.tw/files/site_content/b0013/foreign.xls

然而，根據教育部之統計，目前來台就學之外國學生分布多來自於亞洲地區（表2-2-1），其人數約為13,332人，占台灣總留學生數的62.4%，其中更以東南亞國家的學生為主要留學生源。次之，便以美洲的留學生為主，其約4,524人，占台灣總留學生數的21.1%。而至於歐洲、非洲與大洋洲地區的學生員額仍屬少數，由此可了解到台灣所招收的外國學生來源洲別呈現偏集中狀態，而非平均分散，此為政府應加強努力的部分。

表2-2-1 2010年外國學生來源洲別人數表

洲別	亞洲	美洲	歐洲	大洋洲	非洲
來台生數	13,332	4,524	2,509	449	542

資料來源：教育部（2010a）。外國來華學生人數表。2011年6月7日，取自：

http://www.edu.tw/files/site_content/b0013/foreign.xls

外國學生來台就學之法源規範主要來自「外國學生來臺就學辦法」，其中明文規範了外學學生招收、入學與就學等相關事宜。此外，政府為吸引更多的外國學生赴台就學，更訂定許多獎勵外國學生規章，其中包括「臺灣獎學金作業要點」、「華語文獎學金要點」、「獎勵大學校院擴大招收外國學生補助計畫」、「大學校院設置普通獎學金」、「技專校院國際化獎助要點」、「大學校院設置產業研發碩士外國學生專班推動實施要點」等。以「臺灣獎學金作業要點」為例，自93學年度起，教育部、外交部、經濟部同國科會設置「臺灣獎學金」，供予外國學生每月25,000至30,000元不等的獎學金，而大學受獎年限4年、碩士2年、博士3年，最高還可達5年，政府每年亦編列近上億元的經費於此，以鼓勵優秀的外國學生赴台就讀，並同時拓展國家間的政治、經濟與外交關係，以促進國家產業發展與提升國家競爭力。

然而在廣大招收外國學生的同時，陸生在此並未被列入外國學生的範疇，其最主要是由於台灣與大陸兩岸間的特殊政治和意識形態關係，導致兩岸的交流遭

到限制，因此，關於陸生來台留學的議題總在國內造成軒然大波，其相關的法令亦延宕多年仍遲遲未通過，此與日本、韓國廣招陸生的情況形成迥異的對比。事實上，大陸近年來經濟發展快速，使其對於高等教育的需求大增，鄰近國家如日本與韓國等皆積極將觸角深入大陸，以招收陸生前往就學。根據OECD在2008年的統計可發現，陸生逐漸在各國高等教育中嶄露頭角(如表2-2-2)，尤其在東亞地區陸生分別占日本與韓國總留學生的61.5%與75.7%，可見其在日本與韓國留學市場中所佔據的高比例與重要性。此外，在歐美國家如美國與英國亦可看出陸生在其留學市場中亦占有一席之地，其皆可為留學地主國增添廣大的經濟收入以及促進國際化之提升。

表2-2-2 2008年陸生占美國、日本、澳洲、英國與韓國總留生數與比例

國家	美國	日本	澳洲	英國	韓國
總留學生數	624,474	126,568	230,635	341,791	40,322
陸生數	110,246	77,916	57,596	45,356	30,552
陸生%	17.6%	61.5%	24.9%	13.2%	75.7%

資料來源：UNESCO(2010). *Global Education Digest 2010: Comparing Education Statistics across the World.* Retrieved June. 07, 2011 from http://www.uis.unesco.org/template/pdf/ged/2010/GED_2010_EN.pdf

貳、兩岸文教交流

為了更瞭解陸生政策之根本，本研究將探討台灣與中國兩岸間的文化交流關係演變，如此便可使得陸生招收政策的脈絡更加完整。本研究在此將分為兩部分，分別針對兩岸文教交流之演進與情況進行說明。

一、兩岸文教交流之演進

兩岸自1987年起開放探親，隨後更頒布若干關於大陸對台灣教育交流之規

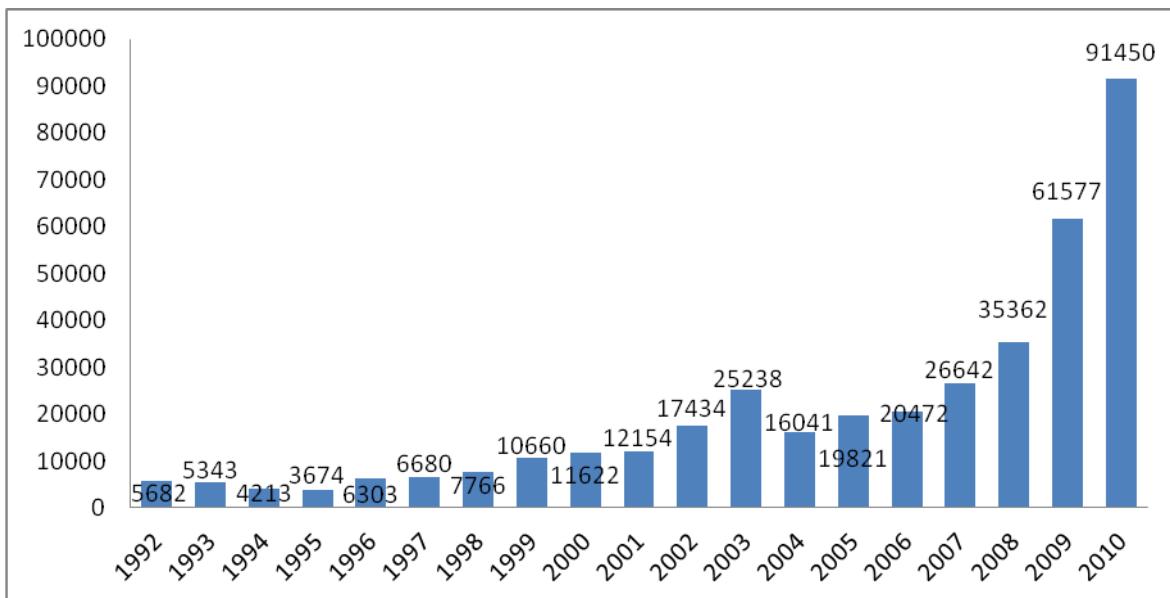
定，並由「國家教育委員會」負責管理兩岸教育機構之教育交流與合作事宜，此可視為兩岸文教交流之萌芽。1993年6月台灣頒訂《台灣地區與大陸地區學生交流活動作業要點》，規範兩岸青年交流之範圍僅限於學術性、功能性與服務性之交流(劉勝驥，2007)。但2000年李登輝前總統發表「特殊兩國論」以及2002年陳水扁前總統主張之「一邊一國」的論調反造成兩岸關係再次陷入緊張的局勢，(張國保、楊淑涵、張馨萍，2011)。直至2005年4月，國民黨前主席連戰應中共國家主席胡錦濤之邀，赴中國進行「連胡會談」，並達成五項共同促進工作，才使得兩岸間的交流得以破冰。

2008年馬英九總統執政，教育部便開始著手研擬大陸學歷採認與招收陸生之相關事宜，並且開放兩岸的三通，此皆加速了兩岸之間的交流。2010年立法院正式通過《台灣地區與大陸地區人民關係條例》以及《大學法》與《專科學校法》條文的修正案(教育部高教司，2010a)，同年12月30日，行政院正式核定《大陸地區學歷採認辦法》與《大陸地區人民來臺就讀專科以上學校辦法》修正案(教育部高教司，2011b，2011c)。2011年2月教育部公布各大學院校可招收陸生之名額，預計可在100年度招收2,000名陸生來台修讀正式學位(教育部高教司，2011e)。

二、兩岸文教交流之情況

隨著兩岸開放探親至今，文教交流的人數大致上是呈現上升的趨勢，但是我們可以發現兩岸的文教交流人數隨著台灣政府的政治主張上下擺盪，根據行政院大陸委員會的統計，從下圖2-2-3可以清楚看到台灣在2004年兩岸文教交流人數驟降，這便是與2003年前總統陳水扁所發表的「一邊一國」論調有非常緊密之關聯。然而，在2008年馬英九總統的大陸政策推行後，根據統計資料顯示至今來台進行文教交流之人數已從35,362人提升至91,450人。

圖2-2-3 大陸人士來台從事文教交流核准數



資料來源：行政院大陸委員會(2011)。大陸人士來臺從事文教交流統計數。2011

年12月28日，取自：<http://www.mac.gov.tw/public/Data/18114195671.pdf>

自1987年起至今，台灣一共核准421,936名大陸人士赴台進行文教交流，而文教交流之類型包括：文教活動、大眾傳播活動、學術科技活動、學術科技研究活動、產業交流活動、傳習民族藝術及民俗技藝、宗教活動、衛生活動、法律活動、地政活動、營建活動、公共工程活動、消防活動、體育活動、社會福利活動與文教專案許可活動等，其中又以文教活動239,428人最多，次之為衛生活動50,209人與大眾傳播活動的34,979人(行政院大陸委員會，2011)。

參、陸生來台政策

民國88年起，台灣開始開放陸生來台進行短期的研修，但是人數尚屬少數(林彥宏，2010)，其最主要的因素便是兩岸關係之影響，因而形成兩岸對立之局勢(陳怡樺，2004)，但隨著兩岸經濟上的交流日益頻繁，亦促使兩岸間的文化活動漸漸萌芽。因此，在陸生來台政策膠著的過程中，仍有許多的大學校長與學者紛紛向政府建議應研擬陸生來台相關條文，以解決大學員額不足的問題。直至

2008年政黨輪替後，我國政府始又重新著手推動陸生來台相關法案，馬英九總統也公開表示陸生來台政策可以促進兩岸年輕人的互相了解、刺激多元學習以及解決私立大學招生不足的問題，更可使得高等教育成為外銷產業等四大理由來支持陸生來台政策。是故，於2011年「臺灣地區與大陸地區人民關係條例」、「大學法」及「專科學校法」條文修正案也經立法院三讀通過，因此，自民國100年起台灣將正式招收約2,000名陸生來台修讀正式學位。

一、陸生政策之過程

事實上，自民國七十九年開始，周委員荃便針對兩岸間的學術與文化交流向行政院進行質詢，其期望台灣與大陸地區能夠藉由學術與文化上之互動，來增進兩岸間的相互了解，其中更主張台灣能開放大陸短期交換學生來台就學，以將台灣民主精神深植於大陸人民的心中。

「為海峽兩岸和平統一乃中國人一致的願望，而文化及學術交流正是增進彼此共識、建立共識之必要途徑。然而政府至今毫無文化傳播的具體措施，亦乏促進兩岸學術交流之切實計畫，且政府以意識形態、政治制度不同為由，漠視大陸法律制度存在之事實，而全面否定大陸之學制、學歷，此種鴻鳥心態嚴重違反對大陸同胞的公平善意原則。為徹底改正此種積弊，本席就兩岸交換學生事宜，要求行政院提出前瞻性政策規畫，除每年提供若干名額給大陸學生來臺就讀外，並提供獎學金之補助；另亦主動承認大陸學歷、學制，以利兩岸學術及文化實質交流，特向行政院提出質詢。」(立法院公報，1990)

但礙於兩岸學歷與學位之制度迥異、大陸文憑良莠不齊，且我國政府未能以官方之身分前往大陸地區進行其學歷之瞭解，此皆加劇了兩岸學位與學歷檢覈之成形。另一方面，陸生來台仍有相當多的手續程序，包括入境、生活適應與婚姻等，故於當時，基於諸多之考量，兩岸學生之交流事宜教育部仍需進行相關之評估，而未能即刻執行(立法院公報，1991)。而後仍有開放陸生來台之草案與建議相繼提出，但礙於兩岸學位與學歷檢覈上之限制，遲遲未能使陸生來台定案。

民國83年1月，教育部高教司正式向教育部成立之大陸工作小組提出「計劃階段性開放大陸學生來台就讀研究所」，關於兩岸學歷之檢覈則以逐步開放之承認，於此，程委員建人便針對開放陸生來台就讀研究所一事，提出幾項考量點，

其內容不僅包括大陸學生來台之生活適應層面，尚強調陸生來台之名額規畫應不排擠台灣學生就學之權益，且基於兩岸對等之原則，陸生來台學習後需返回大陸，其列如下：

「一、大陸學生來台報考研究所之學生人數，必須不佔原來招收人數之名額，以免引起國內學子反彈，而造成兩岸學術交流之衝突。……三、目前，大陸方面要求台生於完成學業後必須返台，其就業問題必然帶回國內，因此，原則上，對於大陸來台學生，亦應要求其在完成學業後，必須返回大陸，如此方可達成兩岸學術交流之互動與對等原則。(立法院公報，1994a)」

黃委員昭順亦認為開放陸生來台就讀研究所一事，教育部不應故步自封，而須放遠眼光，儘速擬定兩岸學位及學歷之檢覈方案，以利於兩岸學術交流之推動，並且與程委員建人主張相似之論調，認為開放大陸學生來台就讀研究所應注重台灣學生學習之權益，招生之名額應在不影響台灣學生的前提下進行規劃(立法院公報，1994a)。教育部亦表示將採納黃委員昭順之質詢建議，在與大陸政策之配合下，將階段性採取可行之措施，並擬定兩岸學歷採認之相關規範(立法院公報，1994b)。

同年6月，教育部通過「大學校院試辦大陸地區高等院校研究生來台研修作業要點草案」，規定大陸研究生來台進修期限以半年為限，且各研究所最多提供兩個名額。事實上，教育部原擬各研究所開放至多三個名額，且來台進修期限為一年，但礙於千島湖事件之影響，致使我方對中國大陸多感不滿，因而採此緊縮之結果。郭委員石城在質詢中便強調，教育部開放之研究生名額緊縮作為仍有待商榷，主要是由於研究生之學習多為學年制課程，以半年來台的研修時間對於學習而言實有難度，其認為政府不應本末倒置，以兩岸關係之問題而壓迫了兩岸文教與學術上之活動交流。另一方面，台灣對於大陸研究生來台之申請手續不應過於繁瑣，僅需比照外國學生來台之申請手續即可(立法院公報，1994c)。

然，開放陸生來台之政策，實牽扯多方之因素，包括政治、學歷採認等，雖然朝野中不少人支持開放陸生來台，但從立法院公報亦可看出，仍有不少之委員以兩岸學歷採認未行之理由、陸生來台將耗損國內教育資源，以及國內升學競爭

白熱化原因，對於陸生來台之事宜持觀望態度，這也使得開放陸生來台之政策遲遲未正式全面開放施行。民國93年，林委員鴻池建議政府應開放陸生來台就學，主要之由為國內學生數逐年下滑，致使多校生源數不足，若能開放陸生來台，將有以下之益處：

「第一，近年來台灣高等教育擴張太快，導致許多學校招生困難……未來學校招生不足的情況會更嚴峻。因此引進大陸留學生將可以填補部分的就學市場。第二，鼓勵大陸學生留學台灣，就讀大學和研究所，長期而言必可藉由留學生改變大陸人民對台灣的觀念和認識。第三，使台商雇用對台灣民情文化有相當程度瞭解的大陸人，以減少不必要的誤會與摩擦，降低台商額外的不確定成本。(立法院公報，2005a)」

根據立法院公報中黃委員昭順的質詢說法可見，在前總統陳水扁執政期間，兩岸學歷不予採認乃肇於政治之立場，此故步自封的心胸，不僅造成學生的不便，更會造成優秀人才之流失(立法院公報，2005b)。教育部也承認，兩岸高等教育學歷之採認涉及兩岸關係之敏感議題，並無法單以「教育」之角度來衡量之，再加上兩岸學術專業水準與學制非可以單一準則作為評比，政府基於為學生學習權把關之立場，使此一議題仍舊被置於無解之狀態，有待相關單位進行後續之評估(立法院公報，2005c)。

而自從馬英九總統上任後，其針對大陸政策開始有所作為，並宣布台灣在民國100學年度始開放陸生來台就學，此一說法即出，便引發多方聲浪以及立委之質詢，包括陳委員根德、邱委員毅、李委員復興、黃委員昭順、丁委員守中等皆紛紛向行政院提出質詢，其中特別針對兩岸學歷採認、國內教育資源、青年就業問題、國安問題、兩岸學制與教材內容、招生名額以及相關配套措施等疑慮提出質疑，並建議相關單位應審慎整體環境以進行完善之與配套(立法院公報，2008)。而教育部也針對各方之疑慮做出回應，其表示大陸高等教育已被世界多國所採認，因此，兩岸學歷之採認將有其必要性，教育部也將以審慎、漸進、開放為原則，配合大陸政策以進行相關之評估，並邀集各部會組成專案小組，以擬出最為可行之措施(立法院公報，2008)，初期，教育部將組成大陸地區高等學校認可名冊研議小組，僅針對大陸高校之學術聲望進行認可，而開放大陸學歷之採

認，將不會影響我國人民之就業權益，意即大陸人民不得參與台灣公職人員或證照之考試。而關於部分專業領域之學歷採認之排除，則尚待教育部進行深入之評估。至於招收陸生之相關規範，則暫定以無加分優待之申請制為原則，限制陸生工讀且不得領取教育部之獎學金。

即使在三限六不的規範下，招收陸生仍有許多問題尚待評估，王委員幸男特針對三限六不、陸生學雜費收取以及陸生畢業需返回之面向提出以下疑慮：

「四、如果『陸生』等同於『僑生』或『外籍生』，則就沒有問題存在，我們從未討論過美國、法國或是克羅埃西亞學生能不能來台灣求學，因為這是正常國際化應有的一部分。但陸生與外籍生不同…但目前教育部對於陸生來台所採『三限六不』並不高明，特別是陸生來台不可打工、不可領獎學金，是不太人道的作法，且事實上也很難防杜打工。至於學費不能低於私校學費等，更讓陸生覺得受到歧視。基本上，陸生學費標準可比照外籍生收費，但兩者的收費標準應該要統一，不應較東南亞、歐美的外籍生為高。…一個國家招收到外籍學生，無不希望能夠留下人才，拓展本國的國際視野，但現在政府一方面希望陸生來台，一方面又希望這些來台陸生畢業後立即回國，此種只想賺其學費的奇怪心理值得商榷。想要拓展學生的視野，就要創造多元的校園環境，才能幫助學生用不同的角度看待世界。陸生政策須從此一出發點重新檢討。(立法院公報，2010)」

於此疑慮，教育部將針對「三限六不」之原則，持續與各部會研擬更為具體可行之方案，以「階段性、檢討修正、完整配套」來修正「大陸地區學生來臺就學及停留辦法」。

整體看來，現今陸生招收政策之所以為此，乃由於過去以來政府與各界長期的對話與評估所致。目前，陸生來台之政策雖已開始執行，但各界之聲浪以及疑慮仍相當頻繁，尤從立法委員之質詢意見中便可看出，雖然招收陸生來台就讀非可就「教育或學術」一以概括，其中尚摻有政治立場以及兩岸關係之對立和糾葛，但可確定的是，兩岸已跨出了第一步，為兩岸長久的僵滯關係，劃下嶄新的一筆。

二、陸生來台之法源依據

「台灣地區與大陸地區人民關係條例第 22 條」、「大學法第 25 條」與「專科學校法第 26 條」係陸生三法，行政院於 2010 年 12 月 30 日核定「大陸地區人

民來臺就讀專科以上學校辦法」，其針對台灣大專院校招收陸生之名額、方式、陸生出入境程序與在台輔導等措施均有明確規定。

(一)「臺灣地區與大陸地區人民關係條例第 22 條」

其中「臺灣地區與大陸地區人民關係條例第 22 條」主要是配合陸生來台就學政策與大陸高等教育學歷之採認，為促進兩岸文教交流，政府不僅放寬學歷採之對象範圍，並且明文規定醫事領域外的高等教育學歷採認方式，其將透過授權的方式予以教育部進行擬訂。至於大陸地區人民經許可來台，其適用對象、申請程序、許可條件、停留期間等事宜，亦交由教育部進行擬訂，再報請行政院核定。而為了考量台灣學生受教權益以國民健康安全之因素，現階段台灣不採認大陸醫事相關學歷。另一方面，大陸地區人民亦不得參與台灣地區之公務人員考試、專門職業考試及技術人員之考試(教育部高教司，2010a)。

(二)「大學法第 25 條」與「專科學校法第 26 條」

為因應開放陸生來台就學政策，並區別陸生與台灣學生入學方式之差別，故針對陸生來台就讀大學修讀學位之名額、方式、資格、辦理時程、招生委員會方式、錄取原則及其他有關陸生權益進行說明。此外，為確保國家機密之安全，條文中更明確規定大陸學生除不得進入軍警校院外，其就讀之院系所更不得涉及國家安全、機密有關之領域(教育部高教司，2010a，2011c)。

(三)大陸地區人民來臺就讀專科以上學校辦法

陸生招收政策正式實施，此法便是針對大專校院招收陸生之名額、方式、陸生出入境程序及在台輔導措施等給予規定，以作為教育部與高等教育單位辦理陸生業務之依據。

根據本法所示，公立大學之碩、博士班，以及私立大學之學士班均可申請招收陸生，欲申請招收陸生資格的學校，則需依教育部所給予之標準格式文件，針

對自身學校的陸生輔導機制、教學資源條件、招生名額及優勢、與國際兩岸交流等面向進行闡述，並製作成書面資料以提送招生計畫至教育部審查。而獲准招收陸生之高等教育機構，將組成聯合招生委員會，負責進行陸生招收宣傳並編印招生簡章與服務手冊。至於陸生學雜費之收取標準，各校須在不低於教育部公布之學雜費標準的前提下，根據自身學校成本以自行訂定(教育部高教司，2011a)。

三、大陸地區高等學校學歷採認

由於兩岸高等教育之交流日漸頻繁，因此，台灣對於大陸高等學歷之採認有其必要性，主要是因為這攸關學生未來升學與就業。故行政院於陸生三法通過後，2010年12月30日正式核定「大陸地區學歷採認辦法修正案」，以做為日後教育部辦理大陸學歷採認之依據。而現行條文之重點如下(教育部高教司，2011b)：

(一)申請學歷採認對象

1. 台灣地區人民
2. 申請來台就讀之大陸人民
3. 申請就讀台灣境外所開設專班之大陸人民
4. 經許可進入台灣地區團聚、依親居留或長期居留之大陸人民
5. 經許可在台灣定居之大陸地區人民。

(二)大陸學歷不與採認之情形：

大陸地區高等教育或機構學歷之採認應以教育部公布之認可名冊為主，凡有下列任一情況者，即學歷不予採認。

1. 非經正式入管道入學
2. 採函授或遠距方式教學
3. 經高等教育自學考試方式通過後入學
4. 在分校就讀
5. 大學下設獨立學院授予之學歷
6. 非正規學制之高等學校
7. 根據台灣地區與大陸地區人民關係條例第二十二條規定：「在大陸地區接受教育之學歷，除屬醫療法所稱醫事人員相關之高等學校學歷外，得予以採認」
8. 未同時取得畢業證書及學位證書
9. 其他經教育部公告不予採認之情形(申請學歷採認應檢具齊全之文件、國民身分證明及內政部入出國移民署核發證明書、學歷採認之相關修業規定等)

(三) 學歷不溯及既往

台灣地區與大陸地區人民自 2010 年 9 月 3 日此法修正後，當學期赴教育部認可名冊所列之大陸地區高等學校或機構就讀所獲之學歷，使得依法檢具相關證明文件，以申請學歷採認。而於 1992 年至 2010 年赴大陸高等學校就讀之人民，得參與教育部舉辦之學歷甄試，而甄試得以筆試、口試、論文審查或教育部所公布之方式辦理，通過者甄試者其學歷方可得到採認，未通過者其學歷則不被採認（教育部高教司，2010b）。

(四) 大陸地區高等學校認可名冊

大陸地區高等學校認可名冊為教育部所核定，其包括：上海交通大學、同濟大學、復旦大學、華東師範大學、山東大學、中國海洋大學、天津大學、開南大學、中央民族大學、中央美術學院、中央音樂學院、中國人民大學、中國農業大學、北京大學、北京師範大學、北京航空航天大學、北京理工大學、北京體育大學、清華大學、四川大學、電子科技大學、蘭州大學、吉林大學、中國科學技術大學、東南大學、南京大學、重慶大學、浙江大學、西北工業大學、西北農林科技大學、西安交通大學、武漢大學、華中科技大學、中南大學、湖南大學、哈爾濱工業大學、廈門大學、中山大學、華南理工大學、大連理工大學與東北大學等 41 校(教育部，2011b)。

四、招生計畫之擬訂與送審規定

根據「大陸地區人民來台就讀專科以上學校辦法」之規定，欲招收陸生之高等教育機構可依據本法之規定擬定招收陸生來台就學之招生計畫以供教育部進行審查，待審查通過方可進行招生。

(一)各校招生計畫送審之資格規定

然而，學校若有下列其中一種情況，該校則不得招收陸生：(一)近三年學生入學資格、招生方式與名額、設置、增設或調整院系所學程等違反大學法之規定者，並經教育部糾正且限期未改善者。(二)學校近三年未曾招收外國學生、僑生、港澳生，且未與大陸地區學校有交流之經驗者。(三)報送招生計畫前一年該校之生師比大於 25 者。(四)報送招生計畫前一年該校實體校舍建築面積低於標準者。而院、校、系所或學程學位具有下列任一情形者，則不得招收陸生：(1)最新的大學院、系、所或學位學程評鑑結果為待觀察或未通過者。(2)最新的技專校院綜合評鑑專業類科成績為三等或四等者(教育部高教司，2011d)。

(二)各校招生計畫之審查重點

各校送交陸生招生計畫後，教育部便依下列之項目進行資料之審查，以作為核定各校招收陸生資格與名額之依據。而陸生招收計畫審查重點如下：(一)教學資源條件：學校師生比、校舍面積以及各院、系、所與學程學位之師資質量。(二)招生名額與優勢：各院、系、所與學程學位招生名額之規劃以及自身之優勢與特色。(三)學生輔導機制：負責輔導陸生之單位與行政支持、宿舍安排、學雜費收取、其他誘因及輔導機制。(四)國際及兩岸交流：招收外國學生、僑生、港澳生與大陸研習生之現況，及其重要特色與成果(教育部高教司，2011d)。

五、招生入學申請方式

招生入學申請方式，茲就學士班與碩、博班兩部分進行說明：

(一)學士班

目前於大陸北京、上海、江蘇、浙江、福建與廣州六省市設有戶籍者，並參與 2011 年該六省舉辦之普通高等學校招生統一考試，且已取得相關中等學校畢業證書者方可具報名台灣學士班之資格。申請人可依個人意願填寫學校順序，至多可報名 5 個志願，各校便會依據各系招生名額、申請人之成績與報名志願進行審查與統一分發，各系可採不足額錄取(陸聯會，2011a)。

(二)碩、博士班

報名碩士班的年齡須為 40 歲以下，而博士班則須在 45 歲以下，應屆畢業生當年參加普通高等學校招生統一考試時之戶籍所在地、非應屆畢業生之現在戶籍所在地為大陸北京、上海、江蘇、浙江、福建及廣東六省市之大陸地區人民，並且取得大陸地區高等學校認可名冊中所列大學、台灣採認之香港高等學校或具備

臺灣高等學校之相關學士學位畢業證書者方可具報名台灣碩士班之資格。申請人可依個人意願填寫學校順序，至多可報名5個學校，而每一學校以一個志願為限，各校便會依據各系招生名額、申請人之在校成績與備審資料進行審查與統一分發，各系所可採不足額錄取(陸聯會，2011b)。

六、三限六不規定

目前，政府與教育部紛紛對於陸生來台政策進行宣導，並提出相關政策目標，總的來說其目標大致為：促進兩岸相互瞭解與文化交流、拓展台灣學生視野以厚植台灣高等教育競爭力、解決私校生源不足的問題、吸納優秀陸生人才，藉以透過教育市場化以淘汰經營不良之高等教育機構。但是在陸生政策釋出的同時，台灣當局也需對招收陸生的局勢進行優劣勢分析，根據田芳華2009年所做的招收陸生分析可發現，台灣在招收陸生的優勢上包含：語言相近、民主社會、優良師資、學術自由、學費與生活費低於鄰近國家、日後易進入台商公司就業等。相反的，台灣招收陸生之劣勢包括：台灣學費與生活費高於許多大陸地區、台灣大學國際化不如香港與新加坡等國家、台灣多數大學未達頂尖水準、畢業後無法於台灣就業等。

目前，陸生來台政策仍有許多立場的聲浪，且台灣民眾多擔憂陸生來台會對台灣造成不良影響，政府為消弭民眾之疑慮，故將以「階段性、漸進開放、完整配套」的方式來開放陸生來台政策與大陸學歷的認證(教育部高教司，2010a)。在階段性部分，將配合兩岸人民關係條例、大學法、專科學校法的修正來訂定陸生來台政策及大陸學歷採認相關辦法，並且以小規模的方式辦理陸生來台政策；漸進開放方面將釋出三限六不原則（如表2-2-3），其中三限係指：限制採認的高等學校、限制來臺陸生總量、限制醫事學歷採認；六不包括：不加分優待、不影響國內招生名額、不編列獎助學金、不允許在學期間工作、不會有在臺就業問題

以及不得報考公務人員考試。然而，值得我們思考的是，台灣政府認為陸生來台可造就「國家社會利益」、「高等教育發展」與「青年學子學習」等三贏局面，但三限六不原則的框架卻大大限制了陸生的發展，倘若台灣所釋出的政策對於陸生完全不具吸引力甚至是為不利，那麼我們招不到陸生，何來三贏之有？這也是政府與各界應多加思索的問題。

表2-2-3 陸生來台政策之三限六不

政策		說明
三限	限制採認的高等學校	僅認可學術聲望卓越、辦學績優的大陸地區高校
	限制來台陸生總量	全國招收大陸地區學生總數將有所限制，以全國招生總量的0.5-1%（約1,000-2,000名）為原則。
	限制醫事學歷認證	限制大陸地區所有涉及我國醫事人員證照考試的學歷採認
六不	不加分優待	陸生來臺就學或考試，不給予加分優待
	不會影響國內招生名額	陸生來臺就學的管道將與國內學生有所區隔，採外加名額方式辦理，不影響國內學生升學機會
	不編列獎助學金	政府不編列預算作為陸生獎助學金
	不允許在學期間工作	陸生必須符合來臺就學目的，在學期間不得從事專職或兼職的工作。
	不會有在台就業問題	陸生停止修業或畢業後不得續留臺灣
	不得報考公職人員考試	大陸地區人民依法不得報考我國「公務人員考試」與「專門職業及技術人員考試」

資料來源：教育部（2009b）。陸生來台公聽會會議手冊內文。2010年6月3日，

取自：http://www.edu.tw/files_temp/bulletin/B0065/981210-1223公聽會會議手冊內文—1208修（3）一公聽會發布.pdf

由於兩岸間政治因素的影響，使得陸生來台就學之政策與一般國際學生政策

有很大的差別。一般國際學生來台後，將擁有政府與學校所補助每人每月25,000至30,000元不等的獎學金，可供其在台灣留學所需之基本開銷；相較於陸生，其來台不僅分毫獎學金未領，亦不得工讀，如此，將使得我們招收陸生的政策失去公平正義性(如表2-2-4)。另一方面，外國學生與僑生來台皆有工讀的機會，以及未來留台之法源依據，反觀陸生，其皆無此方面之開放。最後，外國學生與僑生來台就讀學士學位，其選擇性較為多樣，公、私立大學大多皆有開放一定的名額供外國學生；相較於陸生政策，在學士班部分，台灣釋出的學校名額多為私立，碩博士班才有較多公立大學可選擇，雖說政府原先開放陸生來台的其中一項目的是為了解決私校招生不足的問題，但現階段，仍屬小階段開放陸生來台，其實這對於紓困私立大學員額不足的幫助並不大，且這對於陸生來說，是為一大衝擊，實為政府應特別注意之處。

表2-2-4 外籍生、僑生與陸生來台待遇之比較

	外籍生來台待遇	僑生來台待遇	陸生來台待遇
獎學金	●2004年政府設立台灣獎學金要點(中文獎學金、大學部與研究生獎學金、外交獎學金、各校自籌獎學金、國科會獎學金)：2.5-3萬不等	清寒僑生之公費待遇 (比照國內師範生公費)	不得領取台灣政府獎學金，僅可申請學校自籌之獎學金
	●最長年限：大學4年、碩士2年、博士班3年、先修語文1年 ●名額：每年獎學金名額總數與配額由台灣獎學金管理及推動小組依當年預算及計畫研議		
校外工讀		就業服務法47、67條除寒暑假，每星期最長為12小時	不得校外工讀

表2-2-4 外籍生、僑生與陸生來台待遇之比較(續)

	外籍生來台待遇	僑生來台待遇	陸生來台待遇
來台年限	內政部同意 ●獎學金修讀學位外籍生可申請延長居留至次年6月30日 ●自費生於國內取得碩士以上學位並符國內人才需求，最長可延6個月 「入出國及移民法」：曾申請在台灣地居留之第八款僑生畢業後，返回僑居地服務滿二年，得申請在台灣地區居留(但依就業服務法46條規定：專門性或技術性之工作需月薪4.8萬以上及兩年工作經驗)		畢業後不得留台
設立專門承辦處	●大學：國際事務處	●大學：僑外組/僑陸組	附屬於國際事務處或僑陸組之下
輔導與照顧	提供住宿、獎學金、講座		

資料來源：研究者自行整理



本節小結

隨著兩岸關係之演進，台灣與大陸間已以經濟與文教上之交流取代過去的敵對狀態，此外，更由於兩岸高等教育之發展，使得陸生來台政策在此氛圍下開始被醞釀，但是其產出的過程幾經波折，直至2008年馬英九總統上任後，立法院方三讀通過陸生來台政策，於2011年正式招收第一批修讀正式學位之陸生。

雖然陸生政策通過，但是在學歷採認以及施行政策上，民眾與在野黨仍舊有許多的質疑聲浪，因此，教育部也宣布陸生來台政策的實施目前將以「階段性、漸進開放、完整配套」的方式來進行，並且公布「三限六不」原則，即限制採認的高等學校、限制來臺陸生總量、限制醫事學歷採認之三限；以及不加分優待、不影響國內招生名額、不編列獎助學金、不允許在學期間工作、不會有在臺就業問題以及不得報考公務人員考試之六不，來進行陸生招收作業。對於各校招收陸生之名額與資格分配，教育部亦要求各校須提出申請陸生計畫書，經過審核並確認各校招收陸生不會影響台灣學生就學權益，以及各校確以為招收陸生做足準備後，官方才會給予各校最終之陸生招收額度。

第三節 中國大陸對台灣招生之制度

本節主要為分析大陸高校招收台灣學生之制度與現況，藉以瞭解大陸招收台灣學生之情形，以作為兩岸招生之比較。

一、中國大陸對台招生之源起與現況

早在 1979 年，大陸便已正式宣布招收台灣學生，其教育部亦編訂了關於招生、收費與管理之相關規定，直至 1985 年方正式以北京大學等七校的聯合招生方式向台灣進行招生工作。1987 年兩岸首度開放交流，大陸便改以擴大普通高校聯合招生制來取代過去的七校聯合招生方式，其除了成立聯合招生辦公室來負責辦理招生業務外，更於香港、澳門、北京、上海、廣州、福州與廈門等地設置報名處，以因應不斷增加的聯合招生學校數與報名的台灣學生數，此外，大陸政府亦釋出許多利多以期招收更多的台灣學生，其中包括免試入學與獎學金辦法等。

自 1987 年後，報名大陸高校的台灣學生有逐年成長之趨勢，在 1987 年赴大陸求學之台灣學生僅有 1 人，1989 年有 12 人，1990 年有 80 人，2005 年有將近 2000 人，2007 年大陸高校的台灣學生已有 6568 人(孫岩，2008)，2009 年大陸的台生已達 6755 人，其中大學部的台生約占一半，共 3324 人，有此可見，大陸對於台生所釋出的獎學金與學費政策有發揮其效用，已成功吸引到為數不少之台生至大陸就讀(遠見雜誌，2010)。

為提升台灣學生至大陸就讀高等教育之便利性，大陸政府自 2010 年起開放台灣學生得以大學入學考試學科能力測驗成績申請大陸高校，凡學測成績達頂標(佔總人數的前 12%)的學生，即可直接向大陸的大學申請入學，經面試審核通過便可錄取。而在大陸就學的台商子女，其於高中畢業後亦得回台灣參加學測考試，並以此成績向大陸高校申請就學，但礙於兩岸學制的差異，故台商子女之學測成績僅需達前標(佔總人數的前 25%)，並通過大陸大學的面試審查後即可錄取。待大陸高校核定台灣學生的錄取名單後，其將會把資料遞至普通高等學校聯合招收華僑港澳地區及台灣省學生辦公室，由此機構統一將學生錄取結果公布，並辦理台灣學生入學之相關手續(港澳台教委，2010a)。

目前，大陸有 123 所高校有受理台灣學生的免試招收，其名單如下：北京大

大、中國人民大學、清華大學、北京交通大學、北京工業大學、北京航空航天大學、北京理工大學、北京科技大學、北京化工大學、北京服裝學院、北京郵電大學、中國農業大學、北京林業大學、首都醫科大學學、北京中醫藥大學、北京師範大學、首都師範大學、北京外國語大學、北京語言大學、中國傳媒大學、中央財經大學、對外經濟貿易大學、外交學院、北京體育大學、中央音樂學院、中國音音學院、中央美術學院、中央戲劇學院、北京電影學院、北京舞蹈學院、中陀政法大學、華北電力大學、中國地質大學、北京大學醫學部、北京第二外國語學院、中央民族大學、南開大學、天津大學、中國民航大學、天津音樂學院、天津美術學院、天津醫科大學、大連理工大學、東北大學、沈陽音樂學院、吉林大學、東北師範大學、哈爾濱工業大學、哈爾濱工程大學、哈爾濱醫科大學、復旦大學、同濟大學、上海交通大學、華東理工大學、東華大學、上海中醫藥大學、華東師範大學、上海外國語大學、上海財經大學、上海音樂學院、上海對外貿易學院、上海戲劇學院、上海大學、南京大學、蘇州大學、東南大學、南京航空航天大學、南京理工大學、河海大學、江南大學、南京農業大學、中國藥科大學、南京師範大學、西交利物浦大學、浙江大學、溫州醫學院、中國美術學院、寧波諾丁漢大、中國科學技術大學、合肥工業大學、廈門大學、福州大學、山東大學、中國海洋大學、中國石油大學、青島大學、武漢大學、華中科技大學、中國地質大學、武漢理工大學、華中師範大學、中南財經政法大學、湖南大學、湖南師範大學、中南大學、中山大學、暨南大學、汕頭大學、華南理工大學、華南農業大學、廣州中醫藥大學、華南師範大學、廣州美術學院、星海音樂學院、廣東外語外貿大學、南方醫科大學、廣西大學、廣西藝術學院、重慶大學、西南大學、四川美術學院、西南交通大學、電子科技大學、四川農業大學、四川音樂學院、四川大學、雲南大學、西安交通大學、長安大學、西北農林科技大學、陝西師範大學、西安音樂學院、西安美術學院(港澳台教委，2010b)。

二、入學管道

欲至大陸就讀高等教育可經由四管道：(一)參加大陸高校統一聯招考試；(二)夏潮聯合會代辦的港澳台大陸大學招生考試，自 1999 起，香港京港學術交流中心委託夏潮作為台灣學生報名大陸大學與轉交考生資料的服務窗口，以便利台灣學生做為考量，以提供相關招生上的諮詢與服務，此為台灣報考大陸高校

的合法授權機構(遠見雜誌，2011)；(三)部分大學獨立招生，如：廈門大學、暨南大學與南華大學；(四)憑台灣學力測驗成績免試入學。

三、報名資格

根據香港、澳門與台灣地區的招生簡章可知，欲至大陸就讀高校需符合其資格之限定，方可申請報名，首先是身份之確認，以香港與澳門地區的考生來說，其需持有香港、澳門永久性居民身分證以及港澳居民來往內地之通行證方可具報名資格；而台灣考生則需具備台灣居民來往大陸通行證才可報名。而報考本科生之考生其需具有高中畢業程度之證明；而報考研究生學位者，其除了皆具備與大陸學士或碩士學位同等之學歷，亦需附上2位相關專業領域的副教授職等以上之學者書面推薦信，此外，在年齡方面亦有限制，碩士考生需低於40歲，而博士考生則需小於45歲。

四、學費收取標準

大陸為鼓勵並吸引台灣學生至當地就讀高校，並達成中央對台的統一目標，其針對台灣留學生的學費收費標準同大陸學生一樣，並適用於本科生、專科生、碩士生與博士生，即同一學校、年級與專業之台灣學生與陸生之學費收取額度係一致的，住宿費用亦以此做為規範。此外，大陸政府為避免高校對於台灣學生在費用收取上之分歧，其已明令各省區之教育主管部門需嚴加監管各高校對於台灣學生之學費收取情形，其不得擅行針對台灣學生設立額外的收費項目或提高學習與住宿之費用，有違反國家規定之高校，政府方面必嚴懲以待(港澳台教委，2005)。

五、獎學金與補助

為吸引更多的台灣學生至大陸就讀，其政府編列了台灣學生獎學金以做為鼓勵學生至大陸之誘因，此獎學金之資金來源於中央財政，而獎學金則設置於中華教育基金會內，並由教育部所管理，舉凡獎學金之總額、資助範圍、標準或發放方法乃由教育部、財政部另行規定，於大陸就讀全日制的大學或研究所的台灣學生皆可提出申請(港澳台教委，2010c)。

(一)台灣學生申請獎學金之條件

1. 認同一個中國
2. 遵守大陸國家之法律與法規，以及學校各項規章制度
3. 誠實守信，有良好之道德修養
4. 入學成績優異或在大陸學習表現優良者

然，獲獎之台灣學生若違反以下任一情況者，則學校將會取消其獲獎資格，並向上級主管部門進行通報。

1. 違對一個中國的言論或行為
2. 觸犯大陸國家法律、法規或參加非法社團組織
3. 違反校規或校紀

(二)獎學金類別

大陸所提供之台灣學生獎學金可依對象分為三類，其為本科生獎學金、研究生獎學金與博士生獎學金，其政府亦會根據國家之變化與政策適時調配台灣學生獎學金之等級、名額與獎勵標準。其中在本科生獎學金部分可分為三種類別，分別為一等獎，共 200 名額，每生每學年可獲 4000 元(人民幣)；而二等獎之員額為 300 名，每生每學年可獲 3000 元(人民幣)；最後為三等獎，其名額數為 500 名，每生每學年可獲 2000 元(人民幣)。而碩士生獎學金方面，亦可分為三類別，其一等獎 50 名，每生每學年可獲 6000 元(人民幣)；二等獎 150 名，每生每學年可獲 4000 元(人民幣)；最後為三等獎 300 名，每生每學年可獲 3000 元(人民幣)。至於博士生部分亦遵此分類，其一等獎 50 名，每生每學年可獲 8000 元(人民幣)；而二等獎 150 名，每生每學年可獲 6000 元(人民幣)；三等獎則提供 300 名，每生每學年可獲 4000 元(人民幣)(如下表 2-3-1)。

表 2-3-1 台灣學生獎學金之獎勵等級、名額與獎勵標準

獎勵等級	一等獎			二等獎			三等獎		
對象	大學	碩士	博士	大學	碩士	博士	大學	碩士	博士
名額	200	50	50	200	50	50	200	50	50
金額	4000	6000	8000	4000	6000	8000	4000	6000	8000

資料來源：港澳台教委(2010c)。台湾学生奖学金管理暂行办法。2012 年 6 月 7 日，取自：<http://www.gwytb.gov.cn/zn/jx/201103/P020110323451078625474>.

(三)獎學金申請方式

台灣學生可根據獎學金申請之條件，提交《台灣學生獎學金申請表》按學年向所處的學校或研究所提出獎學金之申請，而最終之獎學金審查與批核工作則由教育部所負責。

(四)台灣獎學金審查程序

關於台灣獎學金的配額，大陸政府每年都將根據國家之狀況做部份之調整，其主要係根據教育部每年所招收的台灣學生數來進行配動，並配合財政部之經費核准令，方向各級省市之教育單位下達台灣學生獎學金之名額，各地區之教育部門再依據教育部所核准之獎學金名額分配至各高校之招生單位。而高校之招生單位再根據教育部所分配之獎學金名額，受理台灣學生之申請、進行學生資料之批核，以確立台灣學生的合格初審名單，並將此結果按隸屬之管道以通報至教育部，屆由教育部中國教育發展基金會來進行台灣學生獎學金的複審，而最終獲獎學金名單之裁定，則由教育部港澳台辦根據複審的意見來作審批。因此，總的來說，財政部是為獎學金經費預算之核定單位，而教育部主要為決定台灣學生獎學金之員額數，至於中國教育發展基金會則根據教育部港澳台辦之批核結果，負責處理具體的撥款事宜，並將獲獎之學生金額直接撥付於隸屬的高校單位，再由學校將獎學金發放於獲獎學生。

為確保學校單位將台灣學生獎學金用於符合條件之學生上，審計單位、教育部與財政部門皆將嚴格執行國家財經法規與台灣獎學金管理辦法，以監督審查各學校對於資金之管理與使用，一旦發生占據、挪用與扣留等現象，必將嚴加處理。

(五)專項補助

大陸為提升各高校招收台灣地區研究生之員額，以及考量學校實際培育研究生之成本，其政府特別針對有招收台灣研究生之高校提供專項補助，根據學校每年招收的研究生數來排定其可得之款項，其中北京、上海、天津、廣東、江蘇與浙江等六省、直轄市其專項經費應按中央財政定額補助標準，對招收台灣學生的高校給予補助；而非北京、上海、天津、廣東、江蘇與浙江等六省、直轄市，中

央應按每生每學年 8000 元給予高校補助(港澳台教委，2005)。

整體來說，目前大陸招生台灣學生與台灣招收陸生之內涵，多有相異之處，而目前看來，台灣方面對於招生之限制甚於大陸，研究者根據上述內容，茲將兩岸招生之情形與方式整理如下表 2-3-2：

表 2-3-2 大陸招收台灣學生與台灣招收大陸學生之比較

	大陸招收台灣學生	台灣招生大陸學生
源於	1979 年	2011 年
入學管道	管道多元： (1) 參加大陸高校統一聯考 (2) 夏潮聯合會代辦 (3) 大學獨立招生 (4) 憑台灣學測成績免試入學	僅一管道：聯合招生
學費收取	同大陸學生	在教育部公布之私立學校最低收費標準下，各校可自行訂定學費
獎學金	大學、碩士與博士生皆有提供獎學金之申請	政府不提供陸生獎學金，學校可自籌陸生獎學金

資料來源：研究者自行整理

第四節 台灣高等教育機構之陸生來台策略與辦法

本節將進行陸生來台政策之微觀層次探究，意即台灣各高等教育機構進行陸生招收之策略分析，因此，將利用行銷理論之架構對各學校施行陸生來台之方式進行探討，以掌握各學校在招收陸生之現況。

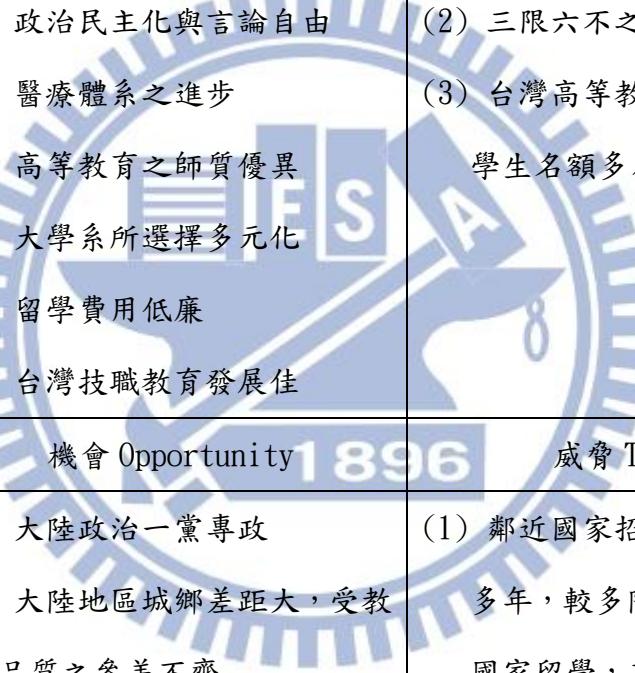
壹、陸生來台政策之 SWOT 分析

兩岸於民國 100 年，已正式打破兩岸過往高等教育的限制，即通過陸生來台就學之法案。台灣當局為因應首波陸生來台可能帶來的疑慮，已釋出相關的配套措施與三限六不原則，藉以撫平各界的聲浪與不安。但是當政府在釋出相關限令的同時，亦可能阻煞了部分陸生來台就學之意願，其對於招生上可能帶來某些程度上之影響（林彥宏，2010）。然而在探討台灣高等教育招收陸生的狀況與策略前，首先需對於台灣招收陸生之環境進行分析，藉以了解台灣在招生陸生上可能面臨的狀況與問題，再進而配合行銷概念之運用，如此才可發揮最佳之招生效率。於此，首先欲以 SWOT(優勢 Strength, 弱勢 Weakness, 機會 Opportunity, 威脅 Threat)分析進行，以針對台灣招收陸生之內、外在環境進行了解。而 SWOT 分析中的「Strength, Weakness」代表產業內在環境之優、劣勢；「Opportunity, Threat」代表外在環境中之機會與威脅。

台灣在招收陸生之優勢主要為語言、文化地理位置與中國大陸相接近、政治環境民主化與言論自由、醫療體系之進步、高等教育之師質優異值得青睞、高等教育系所選擇多元化以及留學費用低廉(李春衫，2009)；至於劣勢方面則為兩岸特殊政治關係導致陸生來台受限多，主要為三限六不之影響、陸生無法於台灣工讀以及領取獎學金、台灣所釋出之高等教育機構缺額多為私立科技學校。外在因素方面，台灣可望招收陸生的機會為大陸政治面以一黨專政為主、大陸地區城鄉差距大，致使受教品質之參差不齊、以及中國大陸近年來經濟之發達，致使學生有經濟能力能赴他國就學(李春衫，2009)；至於威脅則為鄰近國家已有多年招收

陸生之經驗與做法，因此，也有較多的陸生已赴過這些國家留學，這些曾赴他國就學之陸生對於留學地主國之觀感與經驗也可能會稀釋其他陸生前往台灣就學之意願(簡瑞榮，2010)，此外，這些國家亦同與台灣擁有地理位置上之優勢，甚至還願意提供獎學金供陸生前往其國留學，此為台灣可能較為不足與不具吸引力之因素，綜整之 SWOT 分析表如下表 2-4-1。

表 2-4-1 台灣招收陸生之 SWOT 分析表

	優勢 Strength	弱勢 Weakness
內在環境	<ul style="list-style-type: none"> (1) 兩岸語言、地理位置相近 (2) 政治民主化與言論自由 (3) 醫療體系之進步 (4) 高等教育之師質優異 (5) 大學系所選擇多元化 (6) 留學費用低廉 (7) 台灣技職教育發展佳 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 兩岸特殊政治關係 (2) 三限六不之限制 (3) 台灣高等教育機構釋出之學生名額多為私立學校
外在環境	機會 Opportunity 	威脅 Threat
	<ul style="list-style-type: none"> (1) 大陸政治一黨專政 (2) 大陸地區城鄉差距大，受教育品質之參差不齊 (3) 中國大陸近年經濟發達，學生有經濟能力赴他國就學 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 鄰近國家招收陸生已行之多年，較多陸生已赴過這些國家留學，其對於留學地主國之觀感與經驗可能影響其他陸生來台就學之意願 (2) 大陸鄰近國家多提供獎學金以吸引陸生前往留學

資料來源：研究者自行整理

由上述台灣陸生來台政策之SWOT分析可知，台灣擁有某種程度上之優越性以迎接陸生來台就學，但亦有著本身之劣勢與外在環境之威脅，故，台灣政府與各

高等教育機構仍需在招收陸生方面進行一系列行銷與推廣，如此，方能真正將陸生來台的相關政策與方針宣導出去，以吸引更多的陸生赴台就學。

貳、台灣政府與各高等教育機構招收陸生之狀況與方式

此部分將茲就政府、國立大學、一般私立大學與科技大學招收陸生之狀況與策略進行說明。

一、政府招收陸生策略

目前，在政府部分，主要是訂定陸生來台政策之大方向目標與策略，以進行相關政令之宣導，並核准得予招收陸生之大學名單與其可招收的陸生之名額。此外，亦成立大陸地區學生聯合招生委員會(簡稱陸聯會)來辦理陸生來台相關事宜，其主要負責的業務包括：執行陸生來台相關業務、陸生分發、政策宣導等工作，而陸聯會現在是委託南臺科技大學為主辦單位，負責主要的陸生招收業務，其主要是透過網站來進行陸生來台整體性之宣傳與公布作業，並搭配相關輔導手冊與注意事項手冊的發放為主。

日前，根據陸聯會所釋出的資訊可了解，於民國100年，可招收陸生的學校中，在學士班部分核定87校，其多為私立大學或是私立技職科技大學，預計招收1,488名陸生；碩士班部分核定79所，其中公立學校的數目大增，私立學校部分多為一般大學，較少技職科技大學，預計招收571名陸生；博士班核定27校，其學校多為頂大學校，少數一般私立大學與公立科技大學，預計招收82名陸生。但日前經各校審查並依據陸生聯招會的統一分發後，在學士班部分，陸生錄取1,015名，錄取率為68%，其中，以淡江大學錄取的陸生人數最多，達100人，其次為輔仁大學99人、中國文化大學92人，但仍有21所學校沒有招收到陸生。而在碩、博士班部分，陸生錄取220名，博士班錄取28名，而最終所有實際報到的陸生數則為928人，其真正招收的陸生甚至不到其釋出名額的一半，可見來台就學對於陸生的吸引力與台灣招收陸生的策略尚待加強，下表2-4-2為100年度台灣招收陸生

之錄取統計表。

表2-4-2 100學年度台灣招收陸生之錄取統計表

	招生名額	報名人數	符合資格人數	錄取人數
學士班	1,488	2,017	1,569	1,015
碩士班	571	340	295	220
博士班	82	45	41	28
合計	2,141	2,402	1,985	1,263

資料來源：劉慶中、林立生、羅栩淳(2011)。開放陸生來台就學政策之發展。屏東教育大學與廣州大學兩岸教育政策學術研討會。221。

二、公立大學招收陸生策略

大體來說，各高等教育機構在實施陸生招收的策略與作法上，其積極性與方式仍有程度上之差異，因此，本研究欲將高等教育機構分為三部分進行招生策略之探究，其分類為：國立大學、一般私立大學以及科技大學。而本研究將從各分類中選出二至四所高等教育機構以進行陸生招收策略之探究與分析，並將之套進行銷組合中，以進行不同類別的高等教育機構在進行招收陸生上之比較。

首先，在公立大學招收陸生部分，本研究主要以臺灣大學、清華大學、交通大學等三所頂尖大學為主要研究標的，主要是由於這三所學校在教育部所公布之陸生來台分配名單中擁有較多生員配額。而目前，臺灣大學與清華大學在招收陸生上較無顯著的策略方案，僅在其招生組的網站上放置陸生來台相關的聯招網站與招生簡章，對於其他生活與獎學金部分尚無多加著墨(台灣大學，2011；清華大學，2011)。然，台灣大學與清華大學擁有老字號與台灣頂尖大學之學術口碑，故，即使這兩所大學未於陸生招收策略上多加宣傳，仍可以吸引到不少慕名的陸生前往就學。至於交通大學部分，其主要以卓越頂尖大學的品牌作為主打廣告，期望透過學校聲望以吸引較多的陸生前來就讀，此外，其更對於陸生就學後的住宿問題以及學校獎學金部分都有做明確之說明，以實際的生活輔導與補助作為招生的策略（交通大學，2011）(如表2-4-3)。

表2-4-3 公立大學招收陸生策略之行銷組合

	4P行銷組合			
	產品	價格	招生管道	宣傳
台灣 大學	X	X	聯合招生	簡易網頁
清華 大學	X	兩岸交流獎學金		簡易網頁
交通 大學	頂尖大學、一流師資 提供住宿、生活輔導 完善教學設備 科學園區實習機會	獎學金		專置網頁

資料來源：研究者自行整理

註：表中的「X」表示陸生招收網站中對於該項目無進行說明

三、一般私立大學招收陸生方式

在一般私立大學招收陸生部分，本研究主要以輔仁大學、淡江大學、世新大學、銘傳大學、文化大學、中原大學、元智大學、東海大學、逢甲大學與靜宜大學等老字號的私立大學作為研究之標的，其原因同上，主要是由於這幾間學校擁有較多的陸生員額。在一般私立大學中，其招收陸生之作法與積極性仍有不一致的狀況出現，其中以輔仁大學、世新大學、銘傳大學、元智大學、東海大學、逢甲大學、靜宜大學等大學在招收陸生的策略上較為積極，其大多都有專闢簡體版之相關招生網頁供陸生在獲取訊息上更為便利，此外，這些學校多會於專闢的網頁中詳細介紹學校特色、理念、系所、教學資源、優異表現與師資等，並提供陸生相當豐富的生活輔導與協助，以及過去陸生於台灣的學習經驗分享與問答討論區，使陸生對於新環境與學校的生活能更快進入狀況。少數學校，更專置優秀陸生的獎學金，以期吸引陸生前往就學。輔仁大學甚至還前往北京、廣洲、上海、廈門等地舉辦招生講會，期望以面對面的互動方式，將招生訊息傳播給更多陸生知曉。而至於淡江大學、文化大學與中原大學這三所大學，在招收陸生的做法上，較無上述一般私立大學之積極，其大多在自校的招生組網頁中放置陸生招收之相

關簡章與連結網站，對於自身的優勢與學校現況少有加強說明。

但整體而言，我們可以明顯看出一般私立大學在招收陸生的做法上比起頂尖大學校積極許多，其不僅成立陸生招收的簡體版專區網站，並於網站中詳細介紹學校特色、系所、校園生活、師資、設備等，更自籌陸生獎學金經費以吸引陸生前赴就讀，下表(2-4-4)則為各私立大學主要招收陸生之策略。

表2-4-4 一般私立大學招收陸生的策略整理

大學名稱	招收手法與策略
輔仁大學	1. 為輔仁大學的系所做了充足的簡介。 2. 於北京、廣洲、上海、廈門等地舉辦招生講會。 3. 於招生組網站中設簡易陸生分頁，並附上陸生來台簡章。
淡江大學	於淡江大學招生網站中張貼陸生簡章、報名資訊與榜單等相關連結，並無另設陸生來台相關分頁網站。
世新大學	1. 專闢的陸生招收網頁專區，其中包括陸生來台入學資訊與短期研修分區，並有簡、繁體的中文字體可供選擇。 2. 詳細介紹學校特色、系所與卓越表現。 3. 提供生活管理與獎學金申請資訊。 4. 提供陸生交流專區，以及學長姐經驗分享。
銘傳大學	1. 專闢簡體版陸生招收網頁專區，介紹陸生來台與學校資訊。 2. 提供優秀陸生每名約4至5萬元的獎學金。 3. 詳細介紹學校特色優勢、教學資源、建築設備等。 4. 提供陸生交流專區，以及學長姐經驗分享。
文化大學	於招生組網頁中開設陸生招收分頁，並提供大陸地區陸生聯合招收委員會相關連結網址，沒有針對學校進行宣傳與行銷。
中原大學	於招生組網頁中開設陸生招收分頁，並提供大陸地區陸生聯合招收委員會相關連結網址，沒有針對學校進行宣傳與行銷。
元智大學	1. 專闢簡體版的陸生招收網頁專區，詳細介紹陸生來台入學與學校資訊。 2. 提供研究生學雜費、住宿費與生活津貼方面的獎助學金。 3. 詳細介紹學校特色優勢、校園生活、兩岸交流經驗等。
東海大學	1. 專闢簡體版的陸生招收網頁專區，詳細介紹陸生來台入學與學校資訊。 2. 詳細介紹學校特色、環境、教學、理念、校園生活、建築設施與其系所。 3. 提供陸生來台入學資訊與學校資訊。 4. 強調國際教育的成果與交流現況

表2-4-4 一般私立大學招收陸生的策略整理(續)

逢甲大學	<ol style="list-style-type: none"> 1. 專闢簡體版的陸生招收網頁專區，詳細介紹陸生來台入學與學校資訊。 2. 以「學習在逢甲」為出發，強調學校的交通便利性、教學卓越、學校特色、優良師資以及卓越表現。 3. 分享過去大陸學生在逢甲大學求學的經驗談，以鼓勵陸生選擇逢甲就學。 4. 提供獎學金給優秀研究生，最高每年可獲25萬元；高考狀元的學生，最高每年可獲得40萬元；高中一批本的學生，最高每年可獲20萬元的獎學金。
靜宜大學	<ol style="list-style-type: none"> 1. 專闢陸生招收網頁專區，詳細介紹靜宜大學與其系所，並提供陸生來台入學與學校資訊。 2. 強調來台留學的學費僅歐美留學費用的十分之一，沒有文化隔閡的優勢環境。 3. 強調學校優秀成果表現，並獲教學卓越計畫補助，以及擁有專業師資與設備。 4. 提供陸生完整的校園生活協助，其中包括：接機、網路、住宿、飲食、宗教、輔導等各方面之幫助。 5. 提供獎學金給予在校表現優良之陸生。 6. 提供陸生交流專區，以及學長姐經驗分享。

資料來源：作者自行整理編制

註：表中的「X」表示陸生招收網站中對於該項目無進行說明

表2-4-5 一般私立大學招收陸生策略之行銷組合之整理

	4P行銷組合			
	產品	價格	招生管道	宣傳
輔仁大學	X	X	統一招生	簡易網頁 招生說明會
逢甲大學	卓越教學、優良師資 校友、學系介紹	X		專置網頁
世新大學	教學卓越、優良師資 系所簡介、生活輔導	學費6萬(每學期/台幣) 生活費6千(每月/台幣) 提供獎學金		專置網頁

表2-4-5 一般私立大學招收陸生策略之行銷組合之整理(續)

	4P行銷組合			
	產品	價格	招生管道	宣傳
銘傳大學	海外交流機會 學校簡介、提供住宿 教學資源、建築設備	學費5萬 生活費1.6 住宿費5千 (每年/人民幣) 提供獎學金		專置網頁 招生會
元智大學	世界理工領域300大系所介紹、校園生活 住宿提供	提供獎學金		專置網頁
東海大學	課程多元、學術合作 校園環境、系所簡介 國際教育、提供住宿 學校設備	住宿費：9600 (每學期/台幣)	統一招生	專置網頁
文化大學	X	X		X
中原大學	系所簡介、學校簡介	X		專置網頁
淡江大學	X	X		簡易網頁

資料來源：作者自行整理編制

註：表中的「X」表示陸生招收網站中對於該項目無進行說明

四、科技大學招收陸生方式

在技職大專院校方面，擁有較多陸生招收員額的學校分別為：澎湖科技大學、南臺科技大學、嘉南藥理科技大學、正修科技大學與朝陽科技大學，故，這五校則為本研究之科技大學研究標的。在科技大學部分，南臺科技大學、嘉南藥理科技大學與朝陽科技大學在招收陸生上較其餘兩所科技大學積極，其中，南臺科技大學更為100年度政府委託辦理招收陸生之單位，因此，其在經營陸生招收的策略上較為積極，其不僅專闢陸生專區網頁，更詳盡提供校園生活資訊與獎學

金，與一般私立大學的作法較為相近；至於嘉南藥理科技大學與朝陽科技大學在招收陸生部分亦有相當程度之策略付出；而剩餘的兩所科技大學，在招生策略上則較為消極，僅放置相關招生簡章與陸聯會網址，無針對學校與學生生活輔導方面進行說明。

故，整體來說，科技大學在招收陸生策略上，是較一般私立大學消極的，其很少有關於招收陸生的相關策略與宣傳，然這卻與技職院校招生員額不足的事實成了矛盾的狀況。其招收陸生狀況分別如下表2-4-4所示：

表2-4-6 技職大專院校招收陸生的策略整理

大學名稱	招收手法與策略
澎湖科技大學	僅於澎湖科技大學教務處網站中張貼陸生簡章，並無另設陸生來台相關分頁網站。
南臺科技大學	<ol style="list-style-type: none">專闢陸生招收網頁專區，詳細介紹南臺大學與其系所，並提供陸生來台入學與學校資訊。提供校園生活資訊、住宿與食衣住行訊息。提供研究生獎學金設置辦法。
嘉南藥理科技大學	<ol style="list-style-type: none">於嘉南藥理科技大學招生組網站中開設陸生來台相關分頁網站，以提供陸生來台入學與學校資訊。提供陸生生活上之輔導，其中包括：住宿、行政協助、收費、生活輔導等各方面之幫助。闢陸生交流專區，以及提供兩岸交流與學長姐經驗之分享訊息與花絮。
正修科技大學	無
朝陽科技大學	<ol style="list-style-type: none">專闢簡體版陸生招收網頁專區詳細介紹朝陽科技大學與其系所，以及提供陸生來台入學與學校資訊。詳細介紹學校特色、校園生活等。

資料來源：作者自行整理編制

註：表中的「X」表示陸生招收網站中對於該項目無進行說明

表2-4-7 科技大學招收陸生策略之行銷組合整理

	4P行銷組合			
	產品	價格	招生管道	宣傳
南臺科技大學	提供宿舍、校園景觀	獎學金		獎學金
朝陽科技大學	學校介紹、系所介紹	X		專置網頁
嘉南藥理科技大學	雙聯學制、海外實習 海外交流、生活輔導 提供宿舍、休閒設備 系所介紹	學費：5萬 (每學期/台幣)	統一招生	專置網頁
正修科技大學	X	X		X
澎湖科技大學	X	X		X

資料來源：作者自行整理編制

註：表中的「X」表示陸生招收網站中對於該項目無進行說明



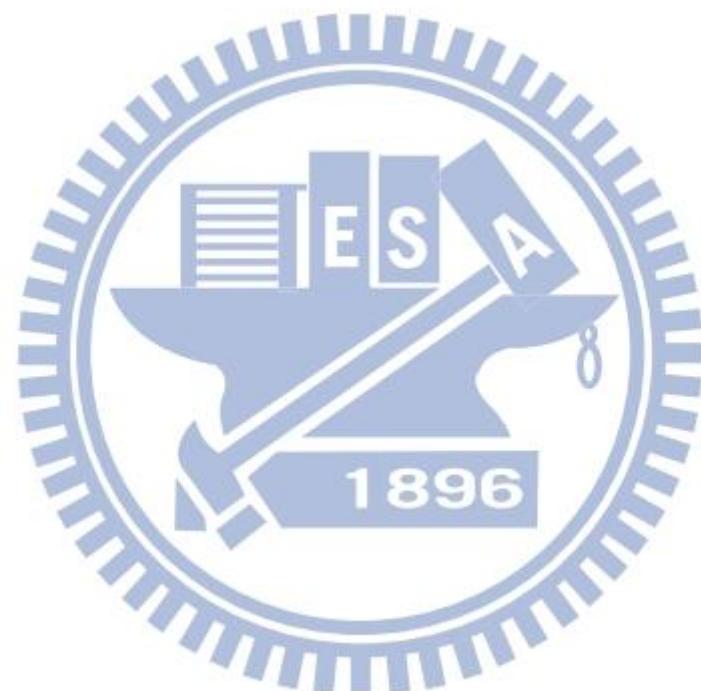
本節小結：

綜合以上政府與各校招收陸生的資訊與策略，我們可以發現，進行陸生招收的主要媒介為網際網路，此為陸生接收招生訊息最直接與便利之管道，因此，經營一個富宣傳性、資訊完備、易於搜尋、易懂、具互動性之招生網頁為招收陸生的基本策略之一。但是在看完各高等教機構的陸生招收網頁後，可以發現許多高等機構在這部分仍舊尚待加強，政府亦須給予充足之輔導與協助。

而在頂尖大學部分，即使學校未在招收陸生策略上多加著墨，但其仍可以招到一定員額的學生數，可能的原因乃由於大學口碑因素（蕭尚文，2007）。而目前，最致力於招收陸生的為一般私立大學莫屬，雖然目前仍有少數私立大學機構尚未建立招收陸生之策略模式，但大體上，多數的一般私立大學皆透過建立完善的宣傳網站以作為媒介，用來吸引陸生赴台就學，最主要的原因是，網路是陸生最容易接觸台灣資訊的平台。另一方面，一半以上的私立大學亦會籌措陸生獎助學金，以作為吸引陸生之誘因。最後在技職大專院校方面，其招收陸生策略不明，網站建構與宣傳資訊也不足，試問其該如何吸引陸生前來就讀。目前是教育部首次並且以小規模的方式在辦理招收陸生來台就學事宜，因此，各高等教育機構在整體的招生與行銷策略上還是尚未成熟，仍需多借鏡香港、新加坡與日本等國家招收陸生的經驗，如此，方能真正招收到優秀的陸生前來台就學，並且提升台灣高等教育的文化交流與品質。

但事實上，僅依賴網路作為招收陸生之主要媒介仍是不足的，招生的通路必須更為多元，倘若政府與各高等教育機構可以深入中國大陸當地進行相關之招生宣傳，並與當地學生、家長進行雙向互動，再將招生之策略與行銷組合相互配合，相信一定可以創就更為全面性之招生計畫。目前台灣在進行陸生招收上，對於產品部分之行銷不足，意指各高等教育機構係屬被動的一方，其缺乏對於本身優勢之說明與廣告之宣傳，然即使少數高等教育機構有對於自身之優點予以說明，但大多的廣告文宣與簡章仍缺乏特色與吸引力，是為各高等教育機構須更盡心經營

之部分。在價格部分，政府與各高等教育機構亦可搭配另置的獎學金方案，以加強陸生前往台灣之意願，這是多數高等教育機構普遍缺乏的部分。



第三章 研究設計與實施

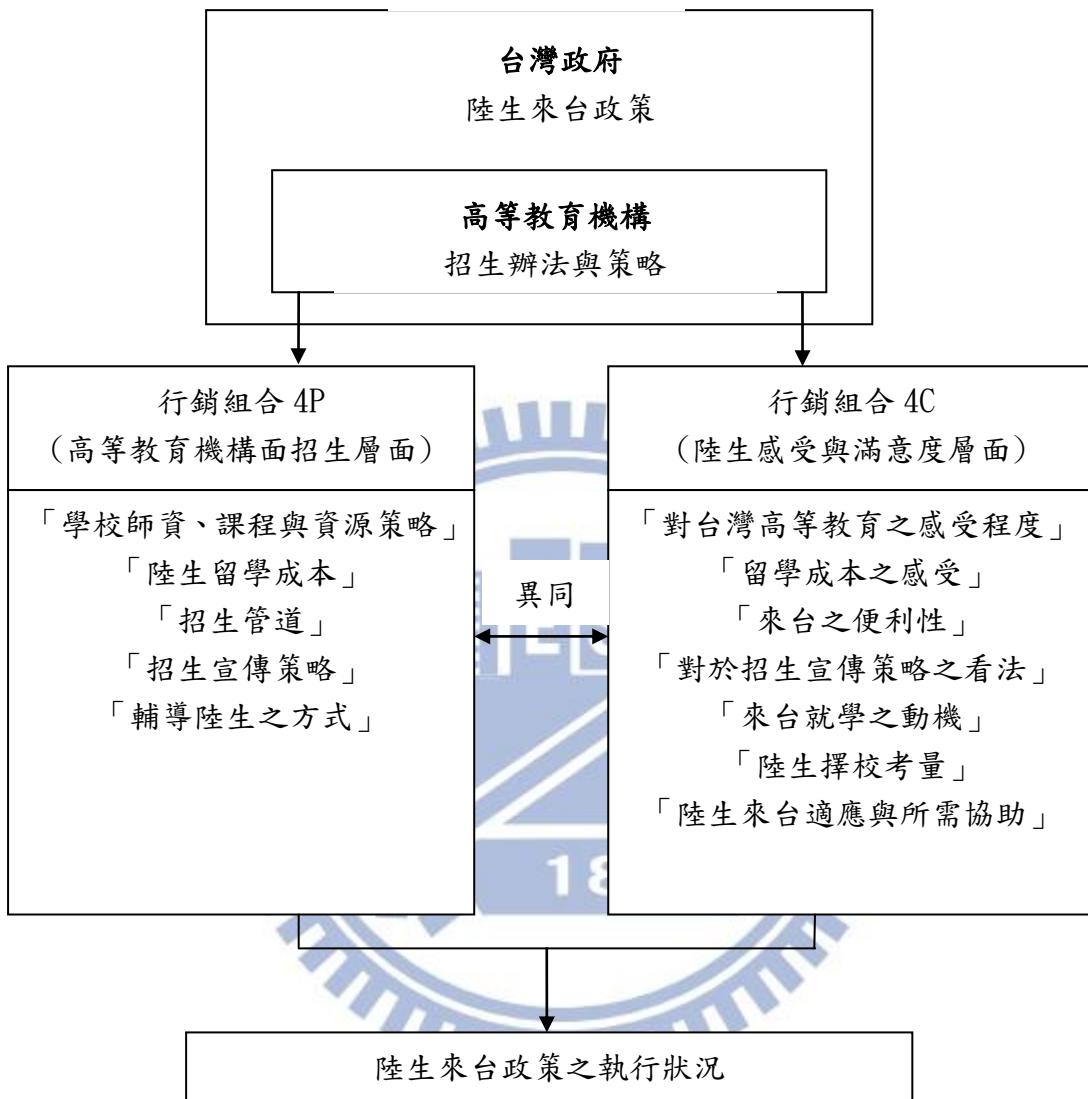
本研究旨在探討於民國100年正式通行之「陸生來台政策」及其內涵與現況，並進而分析台灣政府與各高等教育機構執行政策與招收陸生之情形，以及瞭解中國大陸學生來台灣就讀後之適應情形。因此，本研究將分為四節進行闡述，第一節為本研究架構、第二節為研究對象、第三節為研究設計與工具、第四節為研究程序。

第一節 研究架構

本研究之主要目的為探討「陸生來台政策」之內涵、實施情形與陸生之滿意程度，故本研究之架構乃係利用行銷理論4P與4C作為基礎，藉以剖析台灣高等教育機構推行「陸生來台政策」之策略，並進而了解陸生來台後對於台灣高教之感受程度。因此，本研究主要以文獻探討的方式進行資料之蒐集與分析，此外，尚會利用訪談法以瞭解各高等教育機構實施陸生招收之作法與策略，以及掌握陸生來台之動機與感受程度。

而本研究先以台灣高等教育國際化現象作為切入點，次而探討民國100年度通過之「陸生來台政策」，以探究其政策之內涵與實施狀況，最後則把研究之重點轉至各高等教育機構在執行「陸生來台政策」與招收陸生之情形，在此，本研究利用行銷組合4P理論，以分析各高等教育機構在招收陸生時所使用之策略與方案，並進而調查這些策略方案與陸生來台後之實際感受度是否有呼應，其中，4P乃包含了留學成本(Price)、高等教育的優勢產出(Product)、推廣(Promotion)以及行銷通路(Place)。再者，本研究亦根據行銷組合4C之架構進行陸生訪談大綱之擬訂，藉以瞭解陸生來台後在各面向之適應與感受情形，最後再將訪談陸生之結果與各高等教育機構所釋出之招生策略進行比較，藉以瞭解政策執行者與政策接受者間的落差與問題。根據上述之研究架構如下圖3-1-1：

圖3-1-1 研究架構圖



第二節 研究對象

本研究以教育部負責陸生招生之人員、各高等教育機構負責招收陸生之單位相關人員，以及100年度首度來台就讀高等教育之中國大陸學生作為探討對象，其將茲分別說明如下。

壹、各高等教育機構負責招收陸生之單位相關人員

本研究其一之目的乃是瞭解目前「陸生來台政策」之執行現況，以及各高等教育機構所釋出之相關招生策略與方案，但是僅藉由網路資料之蒐集實屬不足，亦可能錯失重要訊息。故，本研究挑選出7所高等教育機構之負責陸生招收事宜單位的主管做為訪談之樣本，而大學樣本的挑選乃以其校之陸生數量多寡作為基礎。

貳、100年度來台就讀高等教育之大陸學生

在瞭解政府與各高等教育機構對於「陸生來台政策」所釋出的限制、作為與策略後，本研究為探究陸生來台灣後之感受以及其在生活各方面之適應情形為何，故於上述7所學校中，委請訪談學校之人員推薦1至3位陸生，共19位陸生作為本研究之研究樣本。

參、教育部負責承辦陸生招生之人員

為更全方面掌握陸生來台政策之內涵與實施之狀況，本研究亦透過與教育部負責陸生招收之科長進行訪談，以瞭解台灣大方向之陸生招收政策與規範。

第三節 研究方法與工具

本節分別針對研究方法與研究工具兩部分，茲分別說明如下。本研究乃先利用文獻探討的方式作為本研究之基礎建構，再藉由訪談法以作為研究之方法，至於研究工具部分，則是根據行銷組合架構針對各高等教育機構在網路上所釋出之陸生招生策略進行分析，最後以此架構進行陸生訪談大綱之擬訂，藉此瞭解陸生對於來台後之感受。

壹、研究方法

本研究先採文獻探討的方式，以作為本研究基礎架構，再以訪談法作為研究方法，以探討「陸生來台政策」。而為更全方面了解「陸生來台政策」，本研究引用行銷組合架構，以探究我國高等教育機構招收陸生之策略以及陸生來台後之感受程度，並從中分析兩者之間的異同，以期明確掌握各高等教育機構在進行陸生招收策略上之優缺。

為了更深入掌握各高等教育機構在執行招收陸生之策略與情形，本研究透過與教育部負責陸生招收之單位人員、7所高等教育機構招收陸生負責人面對面訪談的方式，來詳細瞭解各高等教育機構負責招收陸生之相關單位的作法與策略，以補足網路資料之不全。此外，訪談之相關大綱與問題乃係依據行銷組合的架構，並且參考民國 98 年臺灣師範大學陳靜禪研究生所製訂的「我國大學招收外國學生策略之研究-以教育行銷策略理論分析」行政主管訪談大綱所擬定，故，在教育部訪談內容則包括招收陸生之「目標與計劃」、「台灣高等教育師資、課程與資源之優勢說明」、「台灣針對陸生學費收取之規範」、「招生之管道」、「招生之宣傳手法與策略」、「招收陸生之績效與困境」以及「陸生輔導」等面向，訪談大綱如附錄(一)；至於高等教育機構之主管訪談內容其包含各校對於「師資、課程與資源之闡述」、「陸生留學成本之說明」、「招生之管道」、「招生宣傳之手法與策略」與「陸生輔導」等五面向，用以瞭解各高等教育機構之招收策略，訪談大綱

如附錄(二)。

另一部分，本研究為了解民國100年度首度來台就學之大陸學生的來台動機、以及來台後之感受與滿意度。故，陸生方面之訪談大綱係依據行銷組合的架構，並且參考98年臺灣師範大學陳靜禪研究生所製訂的「我國大學招收外國學生策略之研究-以教育行銷策略理論分析」外國學生問卷所擬定，因此，其問卷內容包括「陸生對於來台就學後之學校課程、師資、設備等方面之感受程度」、「陸生對於留學成本之感受」、「陸生來台之便利性」、「陸生對於大學招生宣傳策略之看法」、「陸生來台就學之動機」、「陸生擇校考量」、「陸生來台適應狀況與所需之協助」以及「陸生對於陸生來台政策之觀感」等方面。問卷如附錄(三)。

貳、研究工具

本研究之研究工具係為訪談大綱，因此為了掌握台灣高等教育學校在招收陸生上所採用之策略以及瞭解陸生來台後對於台灣高教之感受程度，本研究分別編定「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」的教育部人員、行政主管與陸生版本訪談大綱，茲針對不同之研究面向進行調查。

教育部人員版本之訪談大綱主要係為瞭解台灣政策面在執行陸生招收之情況與作法，藉以更加掌握台灣官方招收陸生之作法。因此，教育部人員版之訪談大綱與問題乃係依據行銷組合的4P架構：產品(Product)、價格(Price)、銷配管道(Place)、推廣(Promotion)等四個層面，並且參考民國98年臺灣師範大學陳靜禪研究生所製訂的「我國大學招收外國學生策略之研究-以教育行銷策略理論分析」行政主管訪談大綱所擬定，故，其訪談內容包含招收陸生之「目標與計劃」、「台灣高等教育師資、課程與資源之優勢說明」、「台灣針對陸生學費收取之規範」、「招生之管道」、「招生之宣傳手法與策略」、「招收陸生之績效與困境」以及「陸生輔導」等面向，用以掌握台灣實際招收陸生之情形。本研究之訪談大重點如下表3-3-1。

表3-3-1 「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」之教育部訪談

大綱重點

訪談大綱面向	內容之重點	
目標與計畫	招收陸生之目的與目標為何？	
	招收陸生之計畫為何？	
	招收陸生之委辦單位如何選拔？	
行銷組合 4P 策略	產品 (Product)	台灣高等教育之師資、課程與資源宣傳策略為何？
	價格 (Price)	陸生學費的訂定重點與規範為何？
	通路 (Place)	陸生招生管道為何？
	推廣 (Promotion)	陸生招收生宣傳方式為何？
		凝聚各界共同參與招生推廣狀況為何？
招收績效與困境	台灣招收陸生之成功關鍵為何？	
	台灣招收陸生之困境為何？	
輔導	台灣提供之陸生輔導方式為何？	

行政主管版本之訪談大綱主要係為掌握各高等教育機構在執行招收陸生之策略與情形，以彌補網路資訊之不全，藉以詳細瞭解各高等教育機構之招生作法。因此，行整主管版之訪談大綱與問題乃係依據行銷組合的4P架構：產品(Product)、價格(Price)、銷配管道(Place)、推廣(Promotion)等四個層面，並且參考民國98年臺灣師範大學陳靜禪研究生所製訂的「我國大學招收外國學生策略之研究-以教育行銷策略理論分析」行政主管訪談大綱所擬定，故，其訪談內容包含招收陸生之「目標與策略」、「師資、課程與資源之說明」、「陸生留學成本之說明」、「招生之管道」、「招生之宣傳手法與策略」以及「招收績效與困境」等面向，用以掌握各高等教育機構之招收實際策略。本研究之訪談大重點

如下表3-3-2。

表 3-3-2 「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」之行政主管

訪談重點表

訪談大綱面向	內容之重點	
目標與計畫	招收陸生之目的為何？	
	招收陸生之行銷計畫為何？	
	招收陸生之專置負責單位運作狀況為何？	
行銷組合 4P 策略	產品 (Product)	學校師資、課程與資源之宣傳策略為何？
	價格 (Price)	陸生學費的訂定重點與考量因素為何？
		陸生與台灣學生學費之差異情形為何？
	通路 (Place)	是否提供獎學金？
		陸生招生管道為何？
	推廣 (Promotion)	陸生招收生宣傳方式為何？
		學校同仁共同參與招生推廣狀況為何？
招收績效與困境	招收陸生成功關鍵作法或策略為何？	
	招收陸生作業上之困境為何？	
	政府可望在招收陸生作業上給予之相關協助為何？	
輔導	大學所提供之陸生輔導為何？	

陸生訪談大綱則是用以瞭解陸生來台後對於台灣高等教育之感受，以期瞭解其來台之動機與來台後之滿意度。根據行銷組合的 4C 架構：顧客(Custom)、成本(Cost)、便利性(Convenience)與溝通(Communication)四層面，並且參考民國 98 年臺灣師範大學陳靜禪研究生所製訂的「我國大學招收外國學生策略之研究—以教育行銷策略理論分析」外國學生問卷所擬定，因此，其問卷內容包括陸生「陸生對於來台就學後之學校課程、師資、設備等方面之感受程度」、「陸生對於留學

成本之感受」、「陸生來台之便利性」、「陸生對於大學招生宣傳策略之看法」、「陸生來台就學之動機」、以及「陸生對於陸生來台政策之觀感」等方面。本研究之訪談大重點如下表 3-3-3。

表 3-3-3 「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」之陸生訪談

大綱重點

陸生感受度面向	內容之重點				
來台就讀與擇校之動機	瞭解陸生來台就讀與擇校之動機與考量因素為何？				
對於「陸生來台政策」之觀感	瞭解陸生對於「陸生來台政策」之觀感與需求為何？				
來台後對於高等教育之感受 (行銷組合 4C)	顧客 (Custom)	台灣高等教育之品質、資源、特色、聲望與生活感受為何？			
	成本、花費 (Cost)	來台就學之成本效益為何？			
	便利性 (Convenience)	對於獎學金與工讀金之需求與觀感為何？			
	溝通 (Communication)	入學管道之便利性為何？			
		來台資料蒐集之便利性為何？			
適應狀況與輔導	陸生來台後之適應狀況為何？				
	陸生來台後需要之協助為何？				
來台與擇校因素	陸生來台之動機因素為何？				
	陸生來台之擇校因素為何？				

第四節 實施程序

本研究主要係採以質化研究，透過訪談以作為研究之方式。故，於實施程序首先為擬訂訪談大綱、進行訪談、訪談資料之彙整與分析，最後撰寫研究報告並提出，其步驟將詳細說明如下，亦可參考圖3-4-1。

壹、擬訂質性訪談大綱

本研究根據文獻探討與網路資料之結果，以更深入了解各高等教育機構在執行陸生招收之相關作法與策略，以及陸生來台灣後之感受狀況，故研究者便依據行銷組合4P與4C之架構，分別擬定教育部招生單位人員、行政主管與陸生版本之質性訪談大綱，其中教育部版本之訪談大綱是用來掌握台灣施行陸生來台政策之大方向，行政主管版本之訪談大綱係用來瞭解各高等教育機構招收陸生之策略，至於陸生版本之訪談大綱則是用以調查陸生來台後對於高等教育之感受。

貳、選取樣本

為瞭解台灣高等教育機構招收陸生之策略與作法，本研究除了訪談教育部負責陸生招收之承辦科長外，更於陸聯會招生分發的統計資料中，選取7所招生表現較為優異之學校，以其負責招收陸生事宜之行政主管為研究樣本。另一方面，本研究亦會從上述7所學校中，請與會訪談之人員推薦1至3位陸生作為本研究之陸生訪談樣本，藉以瞭解陸生來台後對於台灣高等教育之看法與感受。

參、進行訪談

本研究根據研究訪談大綱分別與教育部負責陸生業務之人員、7所高等教育機構之陸生招收負責人員以及學校所薦舉之陸生進行半結構式之訪談，過程中取得當事人之同意以逐字紀錄或錄音的方式進行。為確保當事人之隱私以及研究資料之條理，研究者會對受訪者進行編碼，於結束每次訪談的同時，便將其訪談時

間、地點、受訪者與內容建檔歸類。

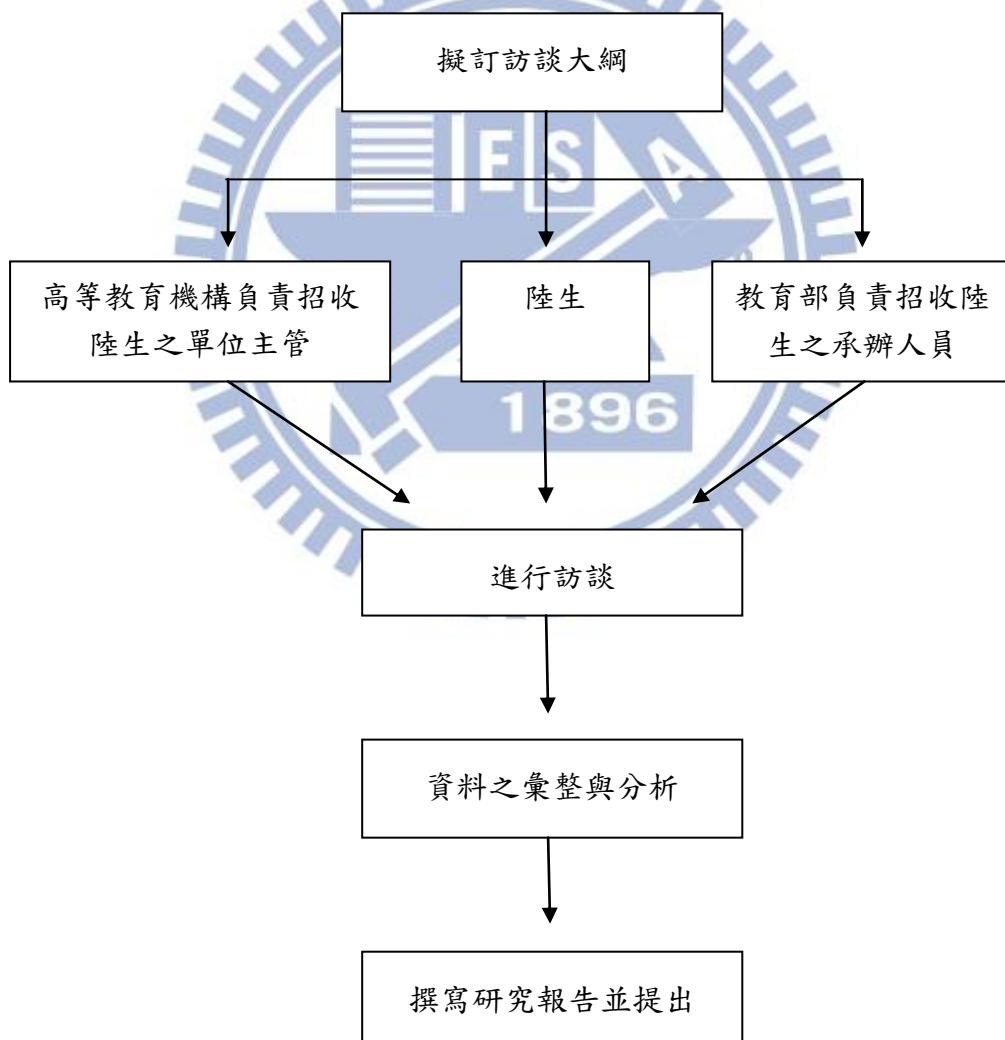
肆、訪談資料之彙整與分析

根據訪談後所蒐集到的書面資料或筆記檔彙編與整理，而錄音檔則打成逐字稿資料，以進行研究之分析。為使研究之進行更為便利，研究者將質化資料依其重點種類進行編碼與分類，將使得研究進行能更聚焦點。

伍、研究報告撰寫並提出

研究者訪談之資料整理、分析與解釋，並根據其所得之結果進行推論，以撰寫成研究報告與結論，最後完成論文，並將之提出。

圖3-4-1 研究流程圖



第四章 研究結果與分析

第一節 教育部與大學招收陸生之作法與輔導

本節主要呈現教育部與台灣各高等教育機構在招收陸生所推行之策略以及招收陸生時所面臨之困境。

壹、招收陸生之目的與目標

關於招收陸生之目的與目標，本研究在此將分教育部與台灣高等教育機構兩面向以進行說明。

一、教育部面向

(一)招收陸生之目的

台灣招收陸生之目的有三，其一乃係基於我國政府的政策理念進行陸生之招收，其最大的目的就是希望兩岸青年可以藉由純教育與學術上的交流與互動，以增進兩岸間的瞭解，並搭起未來兩岸和平與友善的橋梁。其二則由於台灣面臨化少子之衝擊，故期望藉由陸生之招收以增加台灣高等教育之生源，對於學校產生挹注的效果。最後，招收陸生主要重於對岸之優秀人才，吸收優秀的陸生來台就學不僅可以提升校園的學習氛圍，更可促進兩岸青年對於彼此學習態度的瞭解。

「希望招收陸生讓兩岸的青年朋友可以在比較單純的教育環境裡面進去認識，有一個這樣子的交流、這樣子的認識之後，其實對於未來兩岸的發展會是一個比較好的基礎……最大的期望就是希望說推動陸生來台，讓兩岸青年在教育環境裡面有一些良性的互動，彼此增加彼此的認識，為未來的兩岸發展的和平發展會有更好的契機」(ECC)

「可以招收到好的同學過來，因為大陸這幾年高等教育的快速發展，很多國家都會到大陸去搶比較好的學生，所以我們學校當然也希望吸收好的陸生」(ECC)

「希望對我們台灣的生源有一些挹注，當然這是在學校端的一個看法」(ECC)

(二)招收陸生之目標

由於台灣第一年招收陸生，所以教育部並沒有針對招收陸生政策訂定確切之

目標，僅以第一年期望招收陸生的總名額作為一個指標，期許可達其門檻，但最終結果雖不符所望，但尚在教育部可以接受的範圍。教育部對於招收陸生的另一個期望乃是希望藉由招收陸生來台，以達成兩岸間相互的瞭解與互動，目前各界反應大致良好，以亦達教育部當初之所望。

「招收大陸同學基本上沒有說去設定一個目標，然後說要達到，比如說要達到多少人多少人，倒沒有這樣子的一個設定，因為畢竟這是第一年在做，那當然最期待的一個做法就是說，我們去年規劃希望名額有 2141 位，那當然希望能夠招足」(ECC)

「有這樣的結果，我們也不意外，當然只是說不符合預期，所以目標上來講，以招生的一個目標設定來講就是不滿意，但還是可以接受」(ECC)

「那另外一個目標當然說，等到同學真的來了，對於我們學生的學習，或是對於我們校園環境有沒有一些影響，目前看起來事都還蠻正面的……我想這就已經有達到我們希望兩岸學生有比較良性交流的目的，那這個目標也有達到」(ECC)

二、大學面向

(一) 招收陸生之目的

大學招收陸生之目的主要可分為四大類，首先係出於宏觀面的觀點，便是希望藉由招收陸生來台，以增加兩岸青年之相互瞭解與互動；其餘皆是基於學校面之考量，透過陸生之招收，不僅可以增加校園學生的多元化，以營造國際化思維的校園環境，更可為學校帶來生源之挹注，甚至可吸收到境外的優秀人才。

「希望藉由學生學習互動，增加彼此的瞭解、信任，作為兩岸關係和諧發展的基石；另一方面增加學生來源的多元性，也讓臺灣學生瞭解」(CUC-1)

「我們一直希望學生多元，包括外學學生，當然也不能缺陸生這一塊，另外我們也希望吸收境外最好的學生，那陸生是那麼大的一塊，他的高校那麼多，他當然也是一個很好的人才市場，第三個當然是吸收境外的優秀人才，第四當然就是說教育本身就富有這種他一定有他的使命，我們現在說兩岸敵對也不像敵對，說瞭解也不夠瞭解，那藉著這樣的機會一定是一個很好的互相了解機會，就大概可以從這幾方面去」(HUC-2)

「最主要是如果可以招收陸生，增加生源」(CTC)

「最主要是文化交流，跟一般國際生的概念是一樣的，因為我們是希望營造一個多元化的一個校園環境，希望有來自各地不同的學生，所以多元化應該是我們整體的招生政策、整體的思維」(FUC)

(二)招收陸生之目標

大致上，目前大部分的學校並沒有針對招收陸生訂定相關的招生目標，對於陸生之招收其多認為這是教育部釋出的一項招收機會，故，便照著教育部的規定進行相關的招生作業與流程。少數有訂定招生目標之學校，其目標內涵之設定亦傾向於招生名額方面，意即將當初教育部核准學校可招收陸生之名額作為招生的目標。至於目前較為積極的學校，便是設定較為長期性的招收陸生目標，期望藉由學校的努力而使陸生的人數增加到僑生的規模。

「這些還是依照部裡的規定來做，部裡給的名額跟錄取標準，在這個範圍裡面部裡面已經有先做好一些措施了……沒有達到，第一次的招生沒有達到，落差很大」
(CTC)

「我們人數是希望逐步成長，最後當然是希望可以達到僑生的規模，我們現在僑生總人數差不多 600 人，一年招多少人？我想應該不少於僑生的規模，那麼因為我們是唯一設定一本線的學校，所以我們大概會繼續維持這個標準」(FUC)

「因為政府要開放招收陸生……所以當然就是申請，因為這是機會，並沒有刻意說要達到多少目標」(NTC)

貳、負責陸生事宜之權責單位與其內涵

本研究在此將針對教育部與台灣高等教育機構之負責陸生招生權責單位予以進行說明。

一、教育部面向

台灣當前招收陸生的相關事宜主要為教育部高教司所負責，其乃作為大政策下陸生招收事宜之官方代表；而南台科技大學則作為陸生招收的主要委辦單位，其下組成陸生聯招會，組織的會員則為參與招收陸生之所有學校。而教育部在招收陸生中主要的權責內涵為核定各大學所提的招收陸生計畫，以進行各校允招收

陸生名額之分配，並且批核陸生聯招會所討論出的簡章內涵。而陸生聯招會主要負責的事宜則為編定簡章之內涵，包括：考試、錄取與註冊等方式，此外，更負責統一受理陸生之報名資料，以將之分配至各大學受審，待各大學核審完學生資料後，亦需將錄取名單與結果回傳至陸聯會，由其負責最後的放榜。另一方面，陸聯會亦會與對岸之溝通窗口-兩岸招收服務中心進行必要的溝通，以進行相關招生或措施上的協調。

「我們核定哪些學校可以招收陸生，那我們核定的這些學校他們會去合組一個陸生的聯招會，那由他們去推選說哪個學校來，那南台就是被推選出來的，當然陸生聯招會這個組織，只要你有獲准可以招收陸生的大學，你就是會員，那會員裡面他們會去推選主任委員，還有常務委員，平常開會主要就是主任委員跟常務委員，那主任委員他們推選出來是南台科大，然後常務委員就由各個學校去推」(ECC)

「教育部核給名額之後，他們陸生聯招會就會去討論簡章，把名額放進去，那簡章就包含考試的方式、怎麼錄取、怎麼來註冊之類的，他們就編簡章，統一受理報名，受理報名之後再把資料轉給每個學校去做審查，每個學校再把審查的結果報告給陸生聯招會，陸生聯招會它才統一去放榜，大概做的業務是這樣，當然也有一些政策措施上的一些協調，比如說跟大陸對口單位這邊有在溝通，要招生你總是要有一個窗口，那我剛剛講的是一個海峽兩岸招生服務中心，那我們這邊就是陸生聯招會，那他就必須要去跟他們對口，做一些措施上的協調」(ECC)

二、大學面向

目前大學內招收陸生的權責單位大致可分「招生」與「輔導」兩大方面，大多學校的招收陸生業務多由教務處招生組所負責，少數學校另設有兩岸交流的專責中心，這類型學校的招陸生事宜便由此單位所承辦。至於陸生來台後的相關輔導單位可分為三類：首先部分學校將陸生事宜歸為國際事務，故由學校之國際事務處來負責接洽陸生；第二類學校則將陸生視為一般生，故其來台之所需便由學務處來負責；最後一類的學校便是將陸生與僑生歸為同一類型，其皆由僑陸組這類型的單位來著手協助其生活事宜。

「目前陸生招生業務由教務處綜合組負責，陸生錄取後之輔導則由國際處處理，其他事宜則大致比照僑生模式處理。」(CUC-1)

「負責陸生事宜招生主要是在招生組的部分，然後輔導就是由學務處綜合學務組」(HUC-1)

「兩岸交流中心……隸屬校長秘書室」(CTC)

「我們現在陸生招生還是在教務處招生組，招生是招生組……然後原來的僑外組就轉型為僑陸組，因為他們的對象基本上都是僑生或者是陸生，就是把它放在僑生這個單位還蠻合適的」(FUC)

「我們就是很單純的把他當一般學生看待，所以是由教務處、學務處，像我們學校負責招收陸生的單位就是有我們教務處，就是跟我們平常在招國內學生的方式是一樣的，沒有特別，那陸生他們的輔導單位就是學務處，他也沒有設一個特別的單位去服務他們」(NTC)

參、陸生學雜費訂定方式

關於陸生學雜費訂定方式，本研究將以教育部與台灣高等教育機構兩面向茲分別說明如下。

一、教育部面向

招收陸生在台灣引起多方的爭執與輿論，故，基於民眾的顧慮與聲浪，立法院便訂定陸生來台就學之學雜費收取將以私立學校最低的收費金額為標準，各大學將以此規範做為陸生學費之收取準則。以教育部的觀點，其雖不完全認同立法院定此規範之出發點，但其對於陸生學費之收取標準卻是給予認同的，主要之考量乃為陸生並非台灣納稅人，故，其應當繳予高於本地生之學費，此亦為世界各國之所為，另一方面，基於高等教育國際化之時勢，教育部亦鼓勵各大學積極招收境外學生，藉以增加大學內生源與資源的挹注。

「立法院有這樣的要求，各界也有反對的建議，所以我們才去訂出來說大陸學生在台灣的一個學雜費，基本上不能低於私立學校的收費，所以即便是我們有公立大學招收陸生、研究所招收陸生，他的收費基本上是要跟私立大學相當，不能低於私立學校收費」(ECC)

「以教育部的角度來講，你招收境外學生其實擬收費本來就可以比較高，這是沒有問題的，因為他畢竟沒有在台灣繳稅嘛，除非是很優秀，你另外去用獎助學金

吸引他，那不然他的收費本來就要比我們的學生高，國外的大學也是這樣子」(ECC)

「高等教育他是一個國際化的市場，很多國家已經把高等教育當成是一個產業在經營，那台灣當然我們目前整個高等教育的容量如果足夠的話，我們的國立學校也會朝這樣來做，所以我們一直鼓勵學校去招收外國學生、僑生甚至陸生，我們必須要講，你的收費可以高一點沒關係，這一方面是要來挹注你學校的經營，國外很多學校他為什麼可以發展這個好？或是說他的資源政府其實沒有給很多，可是他們學校的資源還是夠的，靠境外學生來補他的資源」(ECC)

二、大學面向

大學對於陸生之學雜費收取皆謹守於教育部所訂定之陸生收費標準，大體來說，私立大學在陸生學費的收取上與本地生一致，國立大學對於陸生之學費收取則高於本地生的兩倍左右。

「主要是依據教育部的政策，公立學校收費不得低於私立學校，所以目前陸生學雜費及學分費收費標準，為本國學生的兩倍。」(CUC-1)

「在國立大學來講，國內生跟陸生的收費，差不多就貴接近兩倍左右」(HUC-2)

「完全一樣」(CTC)

「陸生收費比一般生收費高 20%……事實上我們不是只針對陸生，是強調對所有的外籍生」(FUC)

「一樣，就是學校的規定，這也是政府的規定，就是這樣」(NTC)

肆、師資、設備、教學之宣傳方式

本研究在此將針對教育部與台灣高等教育機構在台灣高等教育師資、設備、教學上所採用之宣傳方式進行說明。

一、教育部面向

教育部認為台灣的師資與設備大體上是優於大陸大部分的學校，尤其台灣師資的旅外經驗豐富、素質超群、師生間的互動密切，實為大陸遙所不及。此外，台灣高等教育的設校過程與規範相當嚴謹，學校經營的過程亦有評鑑制度的審

視，可見台灣高等教育品質之良好，比起亞太鄰近國家的高額學費，台灣不僅學費較低且校園資源豐富，此為台灣之一大優勢。另一方面，台灣技職教育的發展已是相當成熟，被許多國家視為學習對象，相較於大陸技職教育的發展狀況，台灣在此具有相當大的競爭優勢。

「台灣整個不管是師資或是設備，其實相對大陸大部分的學校，大陸有那種很優秀的學校，或是這幾年軟硬體發展很迅速的學校，像是北大、清華、復旦這種學校……不是每個學校都像北大、清華這樣，其實絕大多數的學校，他的不管是在軟體、師資、課程規劃或是硬體的設備，或是他們的空間，其實並不是那麼的優，所以說台灣的學校雖然說我們也不是說每一個都比大陸的北大、清華好，可是我們整體的一個平均狀況還是比大陸的優，比較明顯的就是像我們的師資，我們從海外回來的師資或是博士以上的師資其實是有在七成以上的，這個在大陸可能不太有辦法，那我們的大學因為有評鑑，而且設校的過程也很嚴謹，所以我們基本的教學軟體設施都是不錯的」(ECC)

「我們的設備不錯，然後學雜費又低，然後地點環境也比較接近、生活習慣語言也比較相通，這其實都是一些優勢……跟香港、新加坡比起來，台灣還是一個比較自由的環境社會，老師跟同學的互動也要好一點，至少比大陸來的好，我們老師跟同學下課其實感情是很密切的」(ECC)

「我們的技職教育，這幾年也蠻多國家都希望來這邊取經，因為其實我們的技職教育發展其實是還蠻不錯的，這是我們的優勢，那大陸來講，他們現在技職教育正在起步當中，所以這塊其實我們的技職教育的學校對大陸也會有一些吸引力」(ECC)

二、大學面向

目前台灣多數大學未於招收陸生時於學校師資、設備與教學面向多做宣傳，少數學校會透過老師至大陸的公開演講機會，讓陸生瞭解其研究方向與成果，另一方面，亦有學校會藉由訪問陸生的方式，將其對於學校內師資、資源與課程的看法錄製下來，放置網路上供大陸家長與學生瀏覽，或於招生說明會時進行播放，透過這樣證言式的宣傳方式，更容易獲得大陸家長或是學生的信服。

「上次有一個活動，有一個老師的演講活動，其實就透過這種方式，他們就會瞭解說學校的老師做了哪些研究……當然會一併說明整個學校的概況，然後老師研究的成果」(HUC-1)

「沒有，我們並沒有特別對陸生這一塊做宣傳，因為我們反而是第一次宣傳根本沒什麼做，因為以為簡章上面聯招會就幫我們做」(CTC)

「我們最簡單的方式就是找我們的陸生做證言式廣告，概念上是證言式廣告，我們就找我們的陸生，問幾個比較簡單的問題，比如說他最喜歡的課、他最難忘的事、他最難忘的活動、他食衣住行的狀況，那學生就會侃侃而談，那錄起來到對面去放就好了」(FUC)

「沒有，沒有策略」(NTC)

伍、大學招生的品牌定位

台灣在招收陸生上，大多學校並無在宣傳時對學校品牌進行定位，目前在這方面上有作為的學校其品牌定位的作法可分為二類，第一類便是藉由學校長久以來的聲譽做為主要品牌，以老字號大學做為號招學生的依據；第二類定為方式則為「正名」，此類定位多為科技大學與私立大學所使用，在科技大學方面，其便是針對「科技大學」這個名詞向大陸學生與家長進行解釋，讓其瞭解台灣科技大學不等同於大陸的高職學校，其在大陸類似於「應用型大學」，並非二流教育；而私立大學則強調其異於大陸之民辦大學，並列舉出世界一流大學亦多為私立學校，以破解大家對於公立大學的迷思。

「陸生幾乎都知道台灣有一個台灣大學，再來大概就是我們學校，因為我們學校在大陸等於是一等一的，跟北京大學幾乎就是他們最頂尖的學校，所以我們學校是占了這個優勢，就我們不需要太多的打廣告，大家就知道說這是我們學校」(HUC-2)

「台灣像我們學校是屬於技職司的技術院校，那通常大陸這個名詞是屬於高職，科技大學這個名稱他們覺得是屬於高職，不認為是大學，所以觀念上是不一樣的，所以我們科技大學到大陸宣傳應該改名應用型大學，他們就聽得懂」(CTC)

「我們是打著北京的四大名校，我們也很明確的讓大陸知道所謂的私立學校不等於他們的民辦學校，因為世界上著名的哈佛、耶魯都是私立的，那我們學校在世界的排名大概超越百分之 80 的國立大學，所以首先破解他們迷思、對國立大學的迷思……我希望這兩年盡量把學校的聲勢拉台上去，所以我們現在可以跟港大平起平坐了，那大陸的媒體來邀訪的時候，有一次就是香港大學跟我們學校對談，我們是用這種方式提升我們自己的地位，其實也是在幫台灣的學校拉抬聲勢」(FUC)

陸、招生陸生之宣傳方式

本研究在此將針對教育部與台灣高等教育機構對於招收陸生之宣傳方式以進行個別之說明。

一、教育部面向

目前教育部僅擬定大方向的招生策施，至於實際的招生作業則需由各大學所自行負責，教育部僅給予適當的協助或是鼓勵，主要作為還是得由學校本身出發。

「基本上沒有所謂的官方，因為招生本來就是大學的自主事項，所以這件事情主要還是由大學來處理」(ECC)

「招生本來就是學校自己要去處理的，教育部當然不太可能去協助各別學校做招生，我們當然可以有一些鼓勵或是機制去吸引，比如說像我們教育部會去編一些外國學生的一些簡介，給外國學生的簡介或是台灣高等教育的介紹，或是我們部長有時候會帶隊到東南亞的一些國家去跟他們談一些學生交流的事情，這個是政府從政府高度去做的一些事情，但是個別學校要去宣傳，你還是得靠自己」(ECC)

「我們一直以來都跟學校講，招生的事情你就得靠自己去衝，教育部充其量只能在整個政策面、在不違反我們整體大陸政策的方向上，我們給你一些協助或是做一些牽線，可是實際上要做的還是學校自己」(ECC)

二、大學面向

目前大學招收陸生的宣傳方是主要可分為九類，一、招生網站與社群網絡的架設；二、透過與大陸的交流活動宣傳招生訊息；三、姊妹校的媒介；四、親至大陸舉辦招生的相關說明會與展示會；五、透過曾至台灣交流的學生來進行訊息之輸出；六、利用兩岸教師的學術交流機會；七、錄製當地學生來台就讀經驗並至當地播送；八、藉由港澳台辦對口單位；九、仲介單位

「校方主要是透過網頁及互有交流的大陸大學協助傳達招生訊息，也會選擇性的參加一些招生宣傳活動，例如 2011 年 9 月下旬，本校參與上海交通大學舉辦的「兩岸四地知名高校交流展示會」，於長江三角地帶之最著名四所高校(上海交通大學、復旦大學、南京大學、浙江大學)校園內進行招生之宣傳活動。」(CUC-1)

「透過我們的姊妹校，我們現有已經交流很久的學校，就是透過他們，還有以前來交流的同學幫忙宣傳……我們跟大陸姊妹校已經有很好的聯繫，跟他們的港澳台辦

有這個對口蠻明確的，所以我們都是藉由他們的港澳台辦，然後請他們轉給同學」(HUC-1)

「系所的老師原本跟大陸那邊的老師是有一些合作的，就是透過老師去做一些宣傳」(HUC-1)

「去廣州那邊宣傳……去找幾個認識的介紹一下我們學校而已，應該讓他們認識我們學校」(CTC)

「辦的一場宣傳剛剛講的是在北京，而且是在大學裡」(FUC)

「那這個人家才會相信，人家才會覺得他講的就是真的，所以我們現在大概就是一步一步，找一些當地的學生拍一小段紀錄片，然後就放給當地看，譬如說我們去杭州我們就找杭州的學生、南京就找南京的學生」(FUC)

「在新浪微博上面開設網頁的，那現在關注粉絲大概超越 5800 人，就是我們講的一個概念就是要用當地人的思維去招生，不是用本地人的思維去招生，你要去瞭解當地人，譬如廣東他們比較看當地電視台、看粵語的節目，未必看央視，所以一定要瞭解當地人的思維」(FUC)

「拜託大陸的姊妹校幫忙宣傳，要不然就是透過一些仲介單位，去幫他拉學生，這個都是有的」(NTC)

柒、陸生來台後之輔導措施

關於陸生來台後之輔導措施，本研究在此將針對教育部與台灣高等教育機構所採行內涵與方式茲進行說明。

一、教育部面向

教育部針對陸生來台後的相關輔導，訂定了陸生輔導辦法手冊，作為各大學在進行陸生輔導上之指導方針與參考，此外，教育部亦會定期找陸生與學校至部裡進行座談，藉以瞭解陸生來台後之適應狀況與所需之協助，以及學校在輔導陸生上所面臨的問題與所需。

「我們訂了一本陸生的輔導手冊，作為各個學校在輔導陸生的一些參考，因為很多學生擔心大陸同學來這邊哪些是可以做、哪些是不可以做，哪些是學校要特別提醒學生注意、哪些是有問題要通報的？學校不是那麼清楚，所以我們訂了陸生的輔導

手冊給各個學校做參考，另外就是說教育部這邊我們也會定期的找學校或是找大陸同學來做一些座談，來瞭解學校在輔導上或是陸生在台灣的生活有沒有需要協助的地方，會去做一些處理，大概是這樣的狀況」(ECC)

二、大學面向

基本上，各大學在進行陸生輔導乃係依據教育部所訂定的陸生輔導辦法，其大多在陸生初入學時，會舉辦新生座談會，讓陸生瞭解學校之規範與校園環境，並於期末進行二度的座談會，以瞭解陸生來台的實際適應狀況與學習。此外，各校在輔導陸生上的作法可分為三種，一、簡繁體辨識課程；二、降低三限六不為陸生帶來的情緒反彈；三、一般生活上的協助，如宿舍問題、選課問題等等。但其實可以發現，大多的學校仍舊希望以一般生的角度去對待陸生，故多採取被動、不標籤化的方式，意旨學校少會主動關切陸生，僅於其提出協助要求時方面進行相關輔導或協助。

「學生一入學時給予新生訓練，平常的話就給予一些生活上問題的協助」(CUC-2)

「他們來之前會做一些聯繫他們接機的事情，來之後會辦一個說明會，他們也會介紹一下學校的相關措施，也會請校園導覽小組做一些校園的導覽，之後如果像一些中秋節的一些活動，他們也會邀請陸生一起參加，就是說他們本來就有對外籍生有一些輔導的活動，所以也會讓陸生知道這個活動，讓他們一起來參加」(HUC-1)

「學生來我們後，我們也做了一些措施，包括繁簡字的課程、外籍學生的生活環境適應、每學期兩次的座談會」(CTC)

「我們的概念就是說我們不給陸生貼標籤，然後我們也不給他們特殊待遇，我們絕對也不做集中管理，所以我們陸生也讓他們很自由，宿舍的安排也是兩個台生兩個陸生，不會把他們擠在同一棟宿舍裡面，平常沒事也不會去煩他們，不會因為你是陸生所以怎樣怎樣，就是非常平常心，我們也不會特別說誰是陸生，如果不特別注意，你也不會知道他是從哪裡來的，我們就是一個比較開放、鼓勵大家交流的友善校園環境」(FUC)

「我們就是每個學期都有給陸生辦座談，所以他們剛來的時候我們也有辦座談會，瞭解他們剛來對學校有甚麼問題，跟他們說明整個台灣的狀況，也有告訴他們一些基本的事情，學校的一些相關規範，然後有什麼問題要怎麼反應……那也有發給學

生教育部所編的輔導手冊，所以其實是有給他們這樣的輔導了，那宿舍也都特別的處理了」(NTC)

「他們覺得三限六不不公平啦，他們覺得他們有健康保險方面的問題啦，他們不能買手機啦，他們不能買摩托車啦，很多啦！但是這個也不是說只對陸生……其實學生也沒有那麼清楚了解到這一點，他們會認為這好像只是管我，那其實倒也不完全是這樣，這一些當然要多宣導，讓他更清楚，那關於限制性的問題，學生只是看到表面的事情」(NTC)

捌、凝聚人員與資源以進行陸生招收之方式

本研究在此將針對教育部與台灣高等教育機構凝聚成員以共同參與陸生招收之方式進行說明。

一、教育部面向

教育部在擬定陸生相關辦法與措施時，礙於其議題涉及多方面向，故其於訂法時，會邀請各部會單位，諸如：陸委會、移民署、勞委會、國安局、各大學代表、學者專家與社會公正人士一同參與討論，藉由這樣的方式，各部會代表皆會對此議題有參與感與使命感。

「除了教育部之外，我們也會請陸委會、移民署、勞委會，因為這裡面有牽涉陸生出入境的問題、陸生他參加保險的問題、陸生能不能工作的問題，可能還會涉及到整體大陸政策的問題，所以我們請到陸委會、國安局類似這個，各部會都會來參加，另外一部份當然就是學校端的代表，因為這是大學招生，教育部我們是訂大學自主去招生，那我們在訂這個規定之前，當然會請大學推派代表過來一起來討論這個案子」(ECC)

二、大學面向

招收陸生的過程中，各校作法各不相同，其凝聚成員共識的方式亦是如此，總的來看，可分為三類，第一類型學校，其積極凝聚學校成員共識，一同攜手進行陸生之招生，其主要透過讓成員瞭解招生內涵為主，包括告知學校教師招生日程、或是帶學校不同院所的院長親至內地宣傳等，藉由成員共同參與招生事務的過程，不僅可以破除大家原先對於招收陸生的顧慮，更可讓成員有參與感。第二

類型學校則是透過專責單位進行招生，故其所凝聚的成員較少於第一類型學校，相對的，招生的業務與任務將落於少數人的肩上。最後一類型的學校，在招收陸生上少有共識凝聚，主要是礙於招收時程的倉促，再經過一些時間的磨練，招收陸生便會自然成為學校例行業務。

「2011年是第一年招生，從教育部政策定案通過相關法規，到陸生聯招會公告招生簡章，整個時程非常急迫，是談不上凝聚共識的。但是，經過第一年招生運作，陸生也進入學校學習，成為這個學校的一份子之後，似乎陸生招生也就順理成章成為整個運作環節中的一環，而不再是個異數，所以，整個就是個因勢利導，水到渠成。」(CUC-1)

「我們會把這個招生訊息告訴老師，告訴他們大概行程是怎麼樣……會再請老師跟這些同學說明一下，在這段時間有這個招生日程」(HUC-1)

「我們有專屬的機構來做，學校配合教官、學務處生活輔導的人員會配合我們」(CTC)

「基本上像我這次去大陸我都會帶兩個院長去，那我出去六趟就12個院長都去，那院長去了以後，當然他就比較能了解，例如說家長的問題、學校怎麼回應的，然後他也有種親切感，那以後他就比較有意願去經營，那我們去了以後也會有很多的媒體報導，那我們也廣泛的將這些媒體報導傳給學校的行政主管，那其實他們也會感受到學校在大陸受到什麼樣的關注跟期望，那最主要的是我們這邊的學生真的表現得非常好，所以以前有一些系是比較存觀望的，或者有一些是個人意識形態，去年還有一些系所不見得願意招陸生，今年大概全部都要參加招陸生、搶名額，所以我覺得這是校內的一個良性的互動」(FUC)

「這個是私立學校，所以你說要凝聚共識倒也沒什麼共識，就是要招就要招了」(NTC)

九、大學成功招收陸生的關鍵

目前各大學能成功招收陸生的關鍵可分為四類，一、學校優異的聲譽；二、獎學金的吸引；三、親至內地進行招生之宣傳；四、學校定位明確

「本校因聲譽卓著，因此在2011年招收陸生的成效上，本校的陸生入學人數是僅次於台大居全國第2高，所以我認為學校的辦學績效是招生成功的關鍵因素。」(CUC-1)

「獎學金，我們從企業界募到的獎學金可以算是優厚的，那以第一年來講，只要系上有推薦的，百分之百都給你獎學金」(HUC-2)

「剛好有機會到那邊去介紹我們學校，剛好拿到的」(CTC)

「關鍵點在於我們一開始的定位點很明確」(FUC)

拾、大學招收陸生的困境

本研究在此將針對教育部與台灣高等教育機構在招收陸生上所面臨之困境分別進行說明。

一、教育部面向

教育部著手進行陸生招收上，其主要面臨三大困難與挑戰，首先便是台灣社會對於兩岸議題共識之缺乏，故導致後續三限六不之相關限制，此外，更由於大陸對台灣的不瞭解與誤解，其皆會影響台灣陸生之招收。其二、便是承續上述所說的三限六不，此一規範所出，嚴重影響陸生來台就讀的意願。最後便為磁吸效應，意即台灣面對大陸招收台生的心態，不應是出於防備與顧慮的心態。

「第一個主要還是在整個社會的共識上面，我們招收陸生為什麼會比其他國家來的辛苦……那就是因為兩岸其實是長期分立的，兩岸的關係跟我們一般招收外國學生或僑生的背景是很不一樣的，因為他涉及到整個大陸政策，所以怎麼去拿捏那個尺寸就很重要……因為這個東西不是共識很高的，在大陸政策很難有一個是可以一次到位的，或是可以獲得很高的共識……因為有一個社會缺乏共識所以導致我們對陸生提出來的一些措施都有一些限制，那這些限制相對來講是不利於招生的，不管我們先前所談的三限六不也好，甚至說大陸的家長也會擔心說我小朋友來台灣念書可能不要讓他去南部，類似這種」(ECC)

「第二個問題會是在於說我們自己內部有一些規定，比如說像剛才提的在缺乏社會共識底下我們三限六不的限制，那這個東西造成很多陸生他覺得來台灣他得不到一個比較平等的待遇，他就乾脆不來了」(ECC)

「第三個就是說，台灣跟大陸有一個比較特別的現象……如果我們的學生去大陸念書，可能大家看法會不一樣，大家會覺得我們的學生都被大陸人搶走了，我們的學生人才被吸過去了，我們的學生去了會不會就不認同台灣了，就會多了這些顧慮在，那這個狀況就會衍生一個很大的問題，就是大家擔心所謂的磁吸效應」(ECC)

二、大學面向

台灣第一年招收陸生，以下幾方面乃為各大學在進行陸生招收事宜上所面臨的困境與問題：一、三限六不的限制不僅違反國際潮流，更導致陸生來台意願低，進而影響招生之情形；二、招收陸生有學校與籍貫之限制，讓許多陸生無法來台就學；三、陸生對於台灣學校優劣與系所發展之定位資訊掌握不充分；四、招生時程過於倉促，許多業務缺乏整體性，得不斷從錯誤中做修正；五、不能至大陸宣傳招生，導至招生訊息無法傳遞出去；六、大陸學生與家長誤解技職教育為二流教育，導致招生狀況不佳。

「招生資格上，限制是 41 所高校畢業生及設籍的限制，都讓許多大陸地區學生沒有機會到臺灣來就學」(CUC-1)

「最大的困難還是在於資訊的不夠充分，換句話說，就是大陸學生對我們這邊的各個領域並不是說很瞭解」(HUC-2)

「時程上很趕吧……像名額可能說要做整個彈性調整的時間，但那時間都是突然通知的，可能還沒有一個非常整體的」(HUC-1)

「因為宣傳招生在大陸明文規定是不可以，當初南台政府跟他們講說要對等去做，所以完全被綁死」(CTC)

「困境基本上就是三限六不，還有像三限六不怎樣去轉移他們的情緒反彈，基本上我們設了很多不合理的規範，這些規範基本上都是違背基本人權與國際潮流，那這些也都讓我們在招生上面遇到很大的困擾，三限六不、不可以宣傳、四省二市、特別在研究生部分，41 所學校加上四省二市，交集起來，根本沒幾百人可以報名」(FUC)

「當然就是三限六不是學生覺得不公平或是種種限制……大陸高中的學生或者是家長，他們認為一般大學是主要的學校，那科技大學在他們認為，把他想像成這是他們那裡的高專，就是專科學校，就是他們也有所謂的沒學位的學校，他們會認為這個技職嘛，這是學技能的，這是屬於二流的教育」(NTC)

拾壹、大學招收陸生所需之相關協助

各大學在經歷第一年的陸生招生後，面臨了不少的困難與挑戰，其希望政府與教育部可以針對以下方面給予協助與改進，以促進未來陸生招收之改進。首

先，多數學校皆期望政府可以在陸生政策上做鬆綁與開放，台灣應走向國際化，勿以特殊化的政治關係影響教育；其二，便是希望教育部能與大陸之教育主管單位進行一些交流，以增加台灣招生訊息的曝光。

「希望政府在招收陸生的政策上能更趨開放」(CUC-1)

「教育部跟對方的教育主管機關可能希望有一些合作，比如說大陸我看他們對高等教育的訊息網站都很清楚，那如果我們能夠把我們的訊息放到那裡面去，陸生知道這樣訊息的機會就比較大一點」(HUC-2)

「我覺得就是政策上開放，特別是馬政府不要講一套做一套，他既然講三限六不有問題，只有一限一不是入法的，就應該立刻開放，你再過兩年你等到選舉以後又受限制了……台灣應該要走向國際化，你就把大陸當成一般國際學生就好了，你根本不需要有這種額外的限制，那這不是更符合民進黨那邊的基本概念嗎？你現在把大陸特殊化，意思就是說基本上你把他認為都是中國，要不然你幹嘛把他特殊化，所以這個很多政策上是矛盾的，跟自己的政治理念也是很矛盾的」(FUC)



第二節 陸生來台後對於台灣高等教育之感受

本節主要在探討陸生申請來台就學歷程之感受以及其對台灣高等教育之觀感，透過陸生申請來台過程的資訊蒐集難易度與申請入台手續的操作性，可作為陸聯會未來在陸生招生事宜推動上改進方向，而陸生對於台灣高等教育之滿意度與感受，則可為各大學努力與調整的地方。

壹、陸生來台就讀之因素

台灣第一次招收大陸學生來台就讀高等教育，故，對於陸生來台之因素有其探討的必要性，其不僅可以作為未來招生之宣傳重點考量因素，更可以貼近陸生的想法與需求。目前，陸生來台的原因不外乎以下幾點：

(一) 對台灣充滿好奇與新鮮感，且恰逢台灣第一次開放招收陸生來就學，故，許多學生對於來台就學有著濃厚的興趣，受訪者意見如下：

「一半是因為父母，一半是因為自己，對台灣瞭解不多，對台灣好奇……因為分數很尷尬，上面標準不到，下面也不到」(CTS2)

「就有這個機會，就覺得不錯，第一年嘛!!就覺得蠻好奇的，就想過來試一下」(CTS3)

「就是想出去看一下不同的地方……忽然看到說台灣第一屆招生，所以就想來，看起來還蠻新鮮的，當時就申請了一下，後來錄取就想都已經錄取了，然後就來了」(CUS2)

(二) 親友與家長對於陸生來台扮演了關鍵的角色，部分陸生表示自己來台灣是由於家人於台灣就業，以及親友的推薦，故，其對於台灣因而產生不同於一般陸生的親切感與瞭解，更能影響其來台的意願。

「因為媽媽在這邊，所以選擇來這邊」(NTS3)

「我們以前本科在大四的時候就有一個交流活動，有來台灣看一下，因為我大學是讀傳科，就來看一下台灣，因為那時後是說台灣會開放陸生來台，所以就來台灣看幾所大學的傳播系怎樣，我們就去了文大還有輔大，還有世新……而且我也諮詢過我的老師，其中一門課的老師也是在台灣念過書，然後她的丈夫也是台灣人，我就問過他們……在大陸生活、學習也同樣有這種效應，就是會知道他們的做事方式是怎樣就也跟我聊過，我也覺得挺不錯，他覺得台灣的教育資源還是挺不錯的」(CUS3)

(三) 部分陸生表示自己高考的表現不佳，導致成績不上不下，造成填寫志願上的

困難，意即根據高考分數在大陸是無法進入頂尖大學就學，與其進入資質平庸的學校，倒不如選擇出國留學，以其當時的成績表現，台灣將是其最好的選擇。

「因為分數很尷尬，上面標準不到，下面也不到」 (CTS2)

「因為在那邊，我們的分數，就不能讀很好的學校，今天剛好就有機會，所以就到外面來」 (CTS3)

「最主要的原因是因為分數所至，所以台灣是我當時最好的選擇，因為在我跟我爸覺得，我的分數到大陸的一本，但那是到比較差的一本，不是到比較好的一本，所以我跟我爸就覺得說其實在大陸一本跟二本沒有很大的區別那還不如出來體驗一下新的東西」 (DUS3)

(四)由於大陸高等教育品質參差不齊，且多數學校素質低落，故，此將導致陸生外出的原因之一，而台灣的高等教育立足於嚴謹的建校流程與評鑑審核機制，因此台灣的大學便順理成為陸生選擇出國時的重要考量國家之一。

「我想換個環境吧，大陸的大學就有很多人會去批判他的大學制度，所以大學如果能換個地方讀的話，說不定有一些別的機會之類的……對於大學來說，大陸的還不夠完善，就是可能有比較完善的學校，但我還沒到可以考上的程度」 (FUS3)

「我之前來過台灣，然後很喜歡台灣，就覺得很想到這裡台讀書，另外就是覺得台灣高教品質比大陸好」 (DUS1)

(五)部分學生選擇來台灣就學乃由於其成績無法符合香港的大學門檻，因此便退而求其次以台灣作為留學之地。不過台灣仍需對於此種現象多加審視，否則易使台灣淪於二流的留學選擇，而無法真正招收到優秀的陸生來台就學。

「第一年對大陸招生，想是另一種嘗試。大陸升學競爭太激烈」 (WUS3)

「香港的話還是要求比較高，還沒有達到這種水平」 (FUS2)

(六)陸生選擇來台灣留學其中之一的考量便是來台求學成本花費相較於歐美國家與鄰近的亞太國家都要低廉，可大幅降低陸生家庭中的經濟壓力。

「第一點是花費上的考量，我覺得這樣相對來講家裡面的壓力，因為是要自己拿錢，所以家裡面的壓力會比較小一點」 (CUS2)

(七)大陸至今政體仍屬一黨獨大的共產體制，反觀台灣自由的民主化社會氛圍，為許多大陸人所嚮往，因此少數陸生來台之一的目的便是想要體驗台灣民主的社

會生活，瞭解民主社會下的公民素質與氛圍。

「嚮往民主自由還有文化氛圍方面」(DUS4)

(八)多數陸生表示來台灣留學最主要的目的便是拓展自己的視野與增廣見聞，因此其欲跳脫出自己原先成長與學習的環境，來體驗台灣不同的民情與文化，期望藉由來台的機會來累積人生的閱歷。

「想開拓一下視野，鍛鍊鍛鍊」(NTS1)

「就覺得去外面見一下世面，大陸應該都差不多，都很熟悉，想出來看看不一樣的，台灣跟大陸文化交流比較頻繁，過來體驗一下不同的文化生活」(NTS2)

「想要出來看看」(CTS1)

「因為外地的話都除了那些大的城市，大概都往北京走，但是在北京生活習慣，還是不見得生活比較好，但是上大學都差不多」(FUS1)

「因為男生總要出去外面闖一闖會比較好，經歷豐富一點總會對未來有幫助，然後就是在報考的時候，總會想要有多一點的選擇，比如說香港、上海，台灣因為第一年招生所以想試一試，然後就考到了」(FUS2)

「個人對台灣的好感。缺乏新鮮感，需要拓寬眼界」(WUS2)

(九)兩岸在地理位置、生活、文化與語言上皆非常相近，是為陸生選擇來台的考量因素之一，因為來台求學陸生不僅沒有語言障礙與適應問題，還可以體驗出國的經驗，對其為一大吸引力。

「當初我要再繼續升造的話，那段時間相當於要在大陸的話，就要再等一年去考研所，如果是選擇香港或是歐美這些地方的話，從時間上來看的話會非常緊張，那個時候剛好有說第一批開放陸生來台就讀學位，可能從時間安排上來看可能就比較合適……另一方面的話，相對於去香港、歐美呀，來台灣讀的話可能在生活習慣方面都會比較適應一些」(CUS1)

「我就想選一個近一點的，不想去歐美那麼遠的，就是中國附近這幾個地方……文化上面比較相近一點，比如說相對來講比較不會有那麼強的陌生感，適應起來可能會比較容易一點」(CUS2)

貳、陸生來台擇校之考量

兩岸礙於政治因素，致使雙方對彼此的瞭解並不是很足夠，這點亦充分表現在陸生擇校的時候，大多數的學生對於台灣的學制與學校優劣並不是很瞭解，故，這一部份的陸生在選擇學校時便是根據自身的直覺隨意地填寫學校志願，缺乏了所需的考量與選擇。

「當時對台灣學校也不是很熟悉，就是看哪個校名聽起來比較好聽就選了」(NTS2)

「我對每間都不瞭解，我真是隨便選，我一點都不知道耶」(CTS3)

「對台灣的學校一點了解都沒有，首先只看了臺北的學校，在網上找了排名，但是完全沒有幫助，還是很不明白，就只挑隱約聽說過名字的……因為填台灣志願的時候並沒有真心想來，只是說試試，並沒有考慮很多」(WUS1)

「根本不知道怎麼選，完全憑個人的主觀好感」(WUS2)

而另一部份陸生即使對於台灣多數的大學瞭解不多，但其在擇校時會傾向先蒐集相關學校的資料，但通常陸生所掌握與所知的資訊畢竟有限，故其擇校上的考量多出於學校聲望之角度，在國立大學方面，陸生較偏好台灣大學、清華大學、交通大學、成功大學、政治大學等具名氣的學校，至於私立大學部分則以選擇輔仁大學、淡江大學與東吳大學等老字號學校為主。

「那個時候應該就是看網路排名……因為本身今年只開放私立，私立裡面還算可以」(NTS1)

「我的話其實就看學校吧，總歸想讀好的吧，所以就找只能私立的學校，我們學校在這之中排名還是比較靠前，所以就報了」(FUS2)

「因為我是電氣方面的，然後當時的話可能覺得台大可能競爭會激烈一些，然後就是希望在剩下的名校裡面選一個」(CUS1)

「當時還蠻不瞭解的，就是因為當時的日程還蠻緊的，就是申請的時候，然後選學校就是當時在網絡查了一下，什麼台灣幾大名校那種，然後當時就是報了這幾個這樣」(CUS2)

「一個是看口碑，因為我只限於私立，所以我有問過就我在台灣認識的朋友，還有一些調查結果，他說台灣就四間私立比較有名，就是淡江、東吳、東海、輔大」(DUS1)

「我們學校算在大陸比較有知名度的，且我媽工作比較近，他跟台灣這邊有接觸」(DUS3)

此外，還有一類的學生在選擇學校是基於自身偏好的專業領域為主，意即擇系的考量優先於學校與學校地理位置之選擇，這類型的學生在擇校上較有目標與想法，這對於其來台後的學習較有幫助。

「第一，我還是看專業，因為在我們那邊文科生是不可以學營養學，但我個人是比較想讀營養學，所以陰差陽錯的我又選回了營養學」(FUS1)

「我大致是有方向，是想往社會或是文化方面走，其實可供選擇的範圍並不多，因為你會發現整個列表裡，非人文類的去掉，就已經去掉四分之三了吧，然後你會把一些明顯不是自己興趣的去掉，然後再仔細看看那些要求，可能有一些是地點我不太喜歡，或是有一些要求達不到那就優先把他排除掉」(CUS3)

「當初是決定選景觀系後才選擇學校。我們學校的景觀比較老，又在台北。」(WUS3)

少部分的陸生則認為學校的地理位置也是其擇校之考量，其中陸生多不願至南部就學，在選擇學校時多以台北地區的學校為優先考量，主要是受到南部較為反陸的政治氛圍所影響，其次陸生多認為南部的發展不如北部，因此多欲以台北作為選擇的考量。

「我爸有在台灣的朋友，所以請他幫忙，一開始我想說不管讀哪個學校我都要讀傳播學這方面的，所以就拜託在台灣的阿姨幫我搜尋一下哪些學校傳播專業比較厲害……然後我爸又只准我讀台北的學校……他可能是怕地震，還是交通，而且越往南部走對大陸人就越不友好，而且我爸的朋友也主要分布在台北，所以他就只准我讀台北的學校」(FUS3)

「沒什麼選呀，因為實際上都不是很瞭解……就是要填台北的大學，所以上網搜了一下輔仁、淡江，那實際上是怎樣我也不知道，因為台中跟台南就發展比較晚」(DUS4)

最後一類型的擇校方式則是陸生透過資料蒐集、詢問親友的方式來幫助自己瞭解學校與系所的優劣，最後再自己衡量各校之優缺，並從中做出選擇。

「我們家有很多是在大陸大學工作的老師，然後就是託他們去和他們在台灣的一些朋友，問說有那一間學校好、學校不好、科系好、科系不好，透過這些管道去瞭解吧」(DUS2)

參、影響陸生來台就學之關鍵人

瞭解影響陸生來台的關鍵人最主要的目的是幫助學校或是陸聯會在未來招收陸生時，不僅可以透過一般正規管道進行宣傳，更可以針對影響陸生的關鍵人來進行招生事宜之宣導，以使招生達到較好的效果。根據訪談結果可以得知，陸

生來台就學出於自身意願的人數最多，其多認為來台可以增加自己的視野與見識，更可以增加對兩岸的瞭解。而大陸由於獨生子女的關係，因此，多數父母都相當疼愛孩子，對於其欲來台就學的意願皆表示十分支持，但仍有部分父母基於兩岸政治與歷史之憂思，不同意讓孩子來台就學。

「這個好像沒有，就自己想要出來」(CUS1)

「應該是我自己吧，我覺得，因為當時想去讀碩士也是我自己的想法，來台灣也是我自己搜到的，我搜到之後跟我父母、跟我家裡面講一下，然後他們也不反對，然後就申請過來了這樣」(CUS2)

「當初來台灣是出於自己的意願我父母也支持……」(CUS3)

「我爸比較推薦我來，自己也想出來闖一闖，所以就過來」(FUS2)

「我自己，父母都反對……我父親其實沒有來過台灣，從媒體知道台灣，還有歷史上的一些印象都不好，當初跟我講一句話，你去一個是非之地，學的又是敵國語言，你以後回來怎麼辦？我爸媽雖然都是大學畢業，但是還是有一點受文革影響，因為小的時候，在國小階段都是當過紅衛兵，這沒辦法避免的，然後又經過六四學潮，然後也對他們影響很大」(DUS1)

「自己，因為生性比較好動、比較不安份，就是不想一直是家裡安排的，反正出來會有很多選擇，選擇一個覺得對自己最有好處的」(DUS2)

「自己，因為就可能對台灣一直很嚮往……然後我爸爸他也說很難得，所以他去瞭解才去跟我媽媽商量一下，後來就覺得這是一個可行的機會，所以就來了」(DUS3)

「我自己，可能從以前開始我外公就看了很東西，就比較反動的東西，所以讓我也變得比較不一樣，我也看了很多書，就覺得大陸的社會不是特別好，而且身邊每一個人都有影響，間接的」(DUS4)

影響陸生來台之關鍵人還有其父母親，其希望孩子來台能夠拓展視野並體驗台灣不一樣的文化與社會氛圍，而會有這樣觀念的父母多數對於台灣有相當好的觀感，故，方期望孩子可以浸浴在不同於大陸的教育環境與文化氛圍中。

「我媽比較支持我，所以就報了，報了之後就錄取，後來就來讀」(NTS2)

「父母親非常支持我，也期望我出國看看」(CTS1)

「父母親，希望我出來看看」(CTS2)

「我家裡人不讓我來，……管錢是我爸，但我爸說好，所以我就來了」(CTS3)

「我父母是很支持我，因為當初高考報名的時候我沒有經手，我只有看到最後那個成果，台灣跟其他地方的學校都是我父母給報的，當初是他們在網上搜，後來問我要不要去台灣，我說可以招生的話就去唄」(FUS1)

「我爸，因為他來過台灣，而且來的次數比我還多，他對台灣的印象就是很好」(FUS3)

「爸爸他來過台灣，覺得不錯，希望我可以感受一下不一樣的氛圍」(WUS3)

而最後一類影響陸生來台的是其親戚、老師與朋友。

「我們家小朋友的學習都是小姨管的，她看到新聞才提出了這個想法，問我願不願意去，想不想試試看，我想沒差就說好了，學校也是她建議的」(WUS1)

肆、來台就學之益處

即使陸生來台遭遇台灣政策上許多的限制，但大多數的陸生對於來台灣就學仍舊抱持正面的期許與態度，其多認為來台灣就學可以為其未來帶來獲益與成長，主要可分為以下幾方面：

(一)台灣與國際接軌較為頻繁，國際化程度高，故，來台灣將可能有較多國際交流的機會，對於自身視野的增廣將更有幫助。

「我看重的是台灣可能跟外面接軌更多，像這個學校的話比較容易交換出去，之前有看到這些……這邊國際交流、比賽這種很頻繁」(NTS1)

(二)台灣資訊電子業在世界占有領先的趨勢，相較大陸是較精進且發達的，因此理工背景的陸生多希望來台灣取經，吸收台灣最新的科技學識與技術。

「像我選擇電子電機，我個人覺得台灣是比較發達一點」(NTS1)

「所學的東西，兩邊經濟會有差異，這邊可能會稍微快一點，回去可能會有用，但是有的還是那邊不那麼完善，那邊就很難了」(CTS2)

(三)遠離過往熟悉的生活環境，以及脫離對家人的依賴，陸生來台必須獨自生活並適應台灣的生活習慣，對於自身獨立自主的能力將有明顯的提升。

「就是覺得自己動手能力跟自立能力比較強……否則如果留在大陸，與父母比較近，

會依賴父母，在這裡就比較獨立」(NTS2)

(四)雖然陸生政策現階段仍屬限制居多，來台灣就學對於陸生對來的幫助仍屬未知數，但多數的學生仍舊認為來台灣可以增廣見聞並拓展自己視野，即使來台對未來就業與升學沒有太多的幫助，但能瞭解兩岸生活的落差與文化，對於陸生本身來說就是一種人生經驗的累積。

「因為現在的政策還沒落定，所以我覺得我們比我們那邊讀書的人有感覺，證照對我來說比較沒有用，對工作沒有什麼幫助，只是見識比較廣。」(CTS1)

「第一，當然是我修到了一個我比較喜歡的專業，以後就可以從事這相關的事，而且營養學本身就是領域比較寬的一個學科，另外就是，來台灣畢竟是一個比較不一樣的環境，可以瞭解另一個城市、另一個生活方式，這還是比較長見識，我覺得對以後的生活還是挺有幫助的」(FUS1)

「我覺得來台灣最大的意義就是我可以熟悉新的環境，這個也許以後會相對其他人我會更瞭解台灣，這是一個優勢吧，以後經濟關係也會有往來，我覺得以後不管工作，大學經歷對我來說應該都是一個比較大的幫助」(FUS1)

「我是覺得說讀萬卷書不如行萬里路，跳脫原來環境之後，你會得到一些原來沒法得到的東西……因為我以後打算再出國讀研究所，那以台灣作為一個中間一個階段、或是一個跳板的話，都是一個更好的選擇」(DUS2)

(五)兩岸在馬英九總統上任以來，諸多禁令已逐漸開放，兩岸間經貿上的交流亦顯得更加地密切與頻繁，因此，陸生來台就學不僅可以瞭解兩岸未來的趨勢，更可以為自己未來就業機會與競爭力加分。

「也許能見一下不同的人或事吧，也許現在到畢業不能在這邊打工，然後如果要回大陸的話，台商那邊對於在台灣唸書的陸生應該還是會比較歡迎，所以以後機會還是更加多一點」(FUS2)

「因為現在兩岸的話在各種就業的企業，在經濟層面上可能合作都會越來越多，如果我有這方面的經歷的話，相信將來肯定會有這方面的優勢，相對於在大陸本地讀的人的話，我可能眼界會更廣一些吧」(CUS1)

「希望在台灣就學的經歷可以成為以後求學，工作上的一個優勢吧」(WUS3)

「我的話就是看一下、見識不同的東西，可能換個環境對於其他東西都有一些影響，因為畢竟還是不能留台就業，但是去工作的話也是台資企業比較有優勢這方面」

(FUS3)

(六)陸生來台灣就學可以藉由課堂間與台灣師生的互動學習到不同於大陸的觀念與價值觀，不僅可以跳脫出過去大陸單一的思考模式，更可以訓練陸生多元思維的能力。

「第一就是一種國際化的視角吧，就是說從另一種角度去學習東西，可能就是學的內容上差不多，可是老師的觀念、各方面還是不太一樣，這樣的話可能對於多方位的思考邏輯會有一定的幫助。然後第二個可能是在學習的東西上面，因為在這邊可能都是用原文教材，這對英文的閱讀或是理解能力，包括些課程理解方面，我覺得這些還算是比較有幫助的」(CUS2)

(七)過去兩岸礙於政治隔閡，使得人民在認知與瞭解上都有諸多的不瞭解與誤解，透過這次開放陸生來台的機會，可以促使青年學子彼此重新認識兩岸關係，並趁勢促進兩岸的交流與了解。

「重新認識兩岸關係，重新認識中華民族」(DUS1)

「想要出來看一看，畢竟台灣跟大陸在很多方面是差很多的，所以是一個很不同的體驗，而且我覺得這兩個地方很妙的就是明明就是講一樣的語言，但是就是有很多地方不一樣，所以很值得去體驗」(DUS3)

「認識全國各地的朋友，就大陸生都從我們那幾個省份過來，以後去到那邊就叫他們出來接一下或坐一下都可以，認識台灣這些朋友，就覺得兩岸互通比較方便吧，就覺得說各路資源，以後做事比較方便」(DUS4)

伍、陸生來台之顧慮

陸生來台最大的顧慮主要還是來自於三限六不之束縛，以及兩岸關係未知的發展狀況，這些皆對陸生來台造成一種阻礙，礙於這些限制與未知因素，致使陸生放棄選擇來台灣。另一方面，大陸學生與家長仍舊對於兩岸學制、學校種類的瞭解不是很足夠，因此，其多認為私立大學的品質較為低落，而科技大學則屬於二流教育，這樣認知上的誤解亦對於陸生來台造成阻礙。

「為什麼駕照不能考？獎學金不能拿？不能在這邊工讀？所以這些導致很多人想來，但是不想來」(CTS2)

「我覺得一開始報名費感覺有一點點高，我忘記具體是多少，但有點偏高的印象，就是一開始填志願的那個報名費，因為又不一定會上，就是你前面填志願的門檻就比較高的話，

那很多人就直接不填了，就是一開始會少了很多想要去嘗試的人」(FUS3)

「很忐忑這樣，就是不知道說這些不許以後來了會不會對自己求學或是生活各方面有什麼影響，其實他們也不瞭解，也是處在一個很忐忑、很迷茫的一個狀態吧」(CUS2)

「台灣的國際知名度太低。Taiwan？！Thailand!？且私立學校普遍教育水平落後，故對於提升學生本身素質來說沒有什麼硬性幫助。」(WUS2)

陸、陸生來台之成本考量

陸生來台所需考慮的成本乃包含：學費、生活費、獎學金與工讀金四部分，以下將茲分別進行說明。

一、學費

陸生對於台灣高等教育收費都表示可以負擔，但至於收費合理性方面的看法大致可以分為三種立場，首先，第一類學生認為台灣高等教育收費比起大陸收費偏高一些，但收費金額仍舊在其可以接受與負擔的範圍內。

「學費可能高一點，像我們大陸那邊一年收一次，這邊是一學期收一次，我一年的學費要14多萬，然後就感覺挺貴的」(NTS3)

「還可以接受」(CTS1)

「算合理，但比大陸偏高」(CTS2)

「是可以接受，但還是有點高……負擔當然可以，但我覺得很奇怪為什麼我們學費要高？它要比台灣的學生跟港澳的學生要高一些」(CTS3)

「學雜費偏高」(WUS3)

第二類學生則表示台灣大學學費收費不高，尤其是與歐美系國家留學的花費相比，來台灣求學的學費是相當低的。甚至有少數學生認為大陸某些收取與台灣同樣學費的學校，其品質大不如台灣的程度。

「我們家可以負擔，比去國外留學要便宜很多，雖然沒有獎學金，但其實沒有很貴，像比如三本學校他師資非常差，但是他學費比台灣還貴，所以這樣對比起來還能接受，我在英國留學同學，我現在大概是一年花五萬人民幣，他大概是花我四、五倍，而且日子過得很苦，所以我覺得我還過得還不錯」(DUS1)

「台灣的學費還算不會非常貴，因為據我所知，如果在美國的話，即使讀公立的學校也是要三、四萬美元……那以在我們學校來說，一年花費要 20 幾萬台幣，但是在大陸讀書一年估計六、七萬台幣，跟大陸的私立大學相比，學費是差不多的，私校也是要四、五萬台幣，」(DUS2)

「因為畢竟私校嘛，所以跟大陸的私校是差不多的，在學費上面」(DUS3)

「我覺得學校倒還好，因為大陸私立學校也跟這裡差不多」(DUS4)

最後一類學生便是較出於批判的角度，其不認同台灣收取學費的標準，首先與僑生或外籍生的收費狀況相比，他們所獲得的補助與減免相較陸生要多，陸生在此感受到強烈的不公平待遇，另一方面，部分學校對於陸生的收費標準是以台灣本地生學費的雙倍金額來作計收，少數陸生認為這樣的計費方式欠缺考量與核算。

「可以負擔，但是我覺得可能相對我們存在一點比較不公平，因為像哪怕馬來西亞來的國際生，他們有各種減免政策，像我們都是沒有這種」(NTS1)

「還合理吧，但是我覺得對我們陸生十分地不公平，因為對其它外籍生來講，他們有很多待遇，我們陸生是享受不到的」(NTS2)

「陸生的學分費跟學雜費陸生是要雙倍的，這個當時在簡章上就跟我們說明了，我覺得政策肯定是權衡下的一個產物，如果你要說他有道理，那他肯定有道理，我們不是納稅人，所以學費裡面就會有國家補貼，所以不應該想到那一份那也是正常的……我是覺得他應該進行一些核算，比如說一個陸生在這邊念書，一個台灣學生在這邊念書他的學費是經過核算的，學校要付出多少資源、國家要付出多少補貼，所以訂出這個價格，但是直接進行一個 double，我覺得這是不是欠缺考慮」(CUS3)

「各個學校不同，至少我們學校不合理，各種苛捐雜稅讓人苦不堪言而且工作人員辦事效率低下讓人覺得物非所值。」(WUS2)

二、生活費面向

陸生來台的生活花費，一般來說是高於其在大陸的生活開銷，主要乃由於大陸的大學在學生生活上都有進行一些補貼，且大陸物價水準低於台灣，另一方面陸生來台與返陸之交通費用亦為花費之來源。而陸生來台後的生活花費狀況大致

可以根據學生就讀學校所在的地理位置來作分類，基本上在南部就學的陸生，一個月生活花費約在 6000 至 7500 元台幣，至於就讀北部學校的學生，其一個月的生活開銷大多得高於一萬元新台幣，而台灣南北物價差異可為其最大的影響主因。

「大概就是六、七千台幣」(NTS1)

「五千吧，因為我媽媽在這邊，然後就看我媽媽挺辛苦的，所以我要省吃儉用」(NTS3)

「3500-4000 台幣左右，5000 以內」(CTS1)

「一萬以內 8000 以上」(CTS3)

「人民幣的話大概是 3000 多塊，大概台幣一萬塊，因為我也沒有買衣服，或是買其他的電腦、手機什麼的，都沒有買」(FUS1)

「基本上就是 2500 人民幣左右，就台幣一萬多」(FUS2)

「就一萬左右，但是肯定在兩萬以內」(FUS3)

「八、九千元」(CUS1)



「在大陸念無論在吃飯、學校或是各方面，多多少少都有各種渠道的東西去補貼一下，那在這邊就完全沒有，而且比如說在生活用品方面開銷也要比較大，因為什麼東西可能都要在這邊重新買，就是比如說以前那邊都有的話，在那邊讀就直接搬到學校或是幹嘛就好了，來有往返的路費、飛機這樣，這方面可能還是比較大一點，我覺得」(CUS2)

「生活費的確是這邊花費高一點，在這邊生活費一個月一萬台幣，基本上你也沒買什麼東西，那在大陸的話其實是在上海、北京一線城市上大學，一個月五、六千也就很夠了，因為我們大陸的學校吃都是政府補助的，吃飯是不用錢的」(DUS2)

「生活費上就是高一點」(DUS3)

「我覺得宿舍是挺高的，我不知道為什麼宿舍這麼貴」(DUS4)

三、獎學金面向

陸生來台已明令不得申請政府所提供之獎學金，但部分學校仍舊設有自籌的獎學金供陸生申請，根據陸生的說法，許多學校雖設有陸生獎學金，但規範實在過於模糊，或是供申請名額過少，導致其對於獎學金的提供狀況感到不甚滿意。

「應該還是有的，獎學金方面我個人還是覺得應該要有一些，因為來了之後，在獎學金方面還是我覺得沒有很滿意，是因為他只提供了一個名額，然後大家去爭取這樣子，就是好像跟我們當初來時後的期望不太一樣，因為我們當初很多人是招生簡章裡面他特意提到了獎學金這個問題」(CUS2)

「因為當初選學校的時候，基於獎學金這部分很模糊的，不管是聯招會或是學校方面，個人感覺他們哪一方都不會跟你說準我們會給你獎學金方面的事情……主要是以學校或是科系為考量」(CUS3)

目前來說，大多數的陸生仍舊希望可以有申請獎學金的機會，甚至有些同學會以獎學金的提供有無作為擇校的考量，而學生欲申請獎學金的主要理由可為：

「會是考量學校的一個因素」(CTS1)

「比如說都是前幾名的學校，其實可能也差不多，但是如果某個學校或是某幾間學校有提供，或許在報考的角度來講，對於我們來的很多陸生來講，如果同樣是這個問題的話，可能大多數人都會有這個方面的考量」(CUS2)

(一)陸生來台灣多數希望不造成家庭過多的經濟負擔，因此，若學校能提供獎學金將可以作為他們生活上的補貼，便可大大降低他們對於三限六不之反彈。

「因為畢竟像來台灣的話，大家其實都是和我一樣差不多的想法，就都是不想花費太多，都想為了能學到不一樣的東西、想要看到不一樣的角度，但是又不想要家裡面或是弄的壓力太大、財力方面有很大的負擔，所以可能大家在報的時候都希望有獎學金，這樣的話可能把獎學金算上，其實可能說在這邊讀和在大陸讀基本花費的就差不了多少，這樣大家在心理方面可能會覺得舒服一點」(CUS2)

(二)陸生來前需公證其家庭財力狀況，因此大部分可以來台的陸生，其家庭經濟狀況尚屬中上，這類型的學生對於獎學金的需求並不是很大，獎學金對於他們來說並不是發揮金錢上的作用，而是作為肯定自己努力的證明與鼓勵。

「獎學金的話就只是一個榮譽」(FUS2)

「我的話倒是還好，因為我排名也沒有頂尖到……但是能拿到獎學金的話也是一個激勵」(FUS3)

「如果有獎學金肯定會努力去爭取吧……還是主要還是要看哪個學校好，獎學金不是主要選校因素」(NTS1)

(三)基於前項之論述，獎學金的重要性對於某些陸生來說並不只局限於金錢層面，陸生在意的是獎學金的附帶價值與鼓勵，它可以讓陸生遠方的家人放心孩子在台灣的學習狀況。

「我都有申請，然後校內和校外都有申請，因為覺得成績到那個地方，我覺得是一種鼓勵吧，那個獎學金下面有一項就是說，他沒有獎金只是給你一個證書可以嗎？我說我願意，因為就不是說缺那個錢，但是真的家人會覺得放心，因為你在這邊是真的學習很好的」(DUS3)

仍有一少部分的陸生對於獎學金的有無並不是非常在意，其主要係認為自己實力不足，即使學校提供獎學金，自己也沒有資格可以申請，故，獎學金對他們來說便顯得可有可無，不具太多的吸引力。

「需求應該說沒有吧！如果有這個需求，我相信有一部份的陸生肯定有這樣的需求，如果他可以開放，他會吸引更多陸生過來讀書」(NTS2)

「有最好呀，沒有也沒有辦法」(CTS3)

「獎學金我覺得我沒有那個實力，因為我的生活費沒有問題，當然大家都希望有」(FUS1)

「我覺得獎不獎學金都無所謂」(DUS1)

四、工讀金面向

相較於獎學金的提供，多數同學較傾向台灣政府可以開放陸生工讀的限制，主要是原因可分為三點：

(一)首先是出於金錢方面的考量，陸生認為大學階段已需漸漸從家庭中獨立出來，不希望自己在經濟上過度依賴家庭，並期望藉由工讀金的收入來減少家庭在經濟上的負擔。

「畢竟像有些人到大三大四會沒有什麼課，那就會覺得那個時間非常空閒，因為大家都希望為家裡省一點錢」(FUS1)

「實際上是有的，就是因為覺得說到大學，應該經濟上是漸漸能夠從家庭裡跳出來，就是不希望說給家裡更多的負擔」(DUS2)

(二)另一方面，工讀的需求是出於工作經驗的獲得，陸生來台灣就學若能擁有工讀或工作的經驗，不僅可以讓他們更深入地瞭解台灣生活型態與感受台灣民情，此外更可以藉由工作的經驗，體驗更多不同面向的思維並累積自身的實力，意即「讀萬卷書不如行萬里路，身體力行更能落實書本中的學理。」

「工讀金的話就像她說的來台家境應該都不錯，所以我不需要這個，但是工讀的話在意的是一個經歷，也就是工作的經驗，所以如果有工讀機會的話，我覺得還是比較好的，工作上有經驗對以後也會是一個很大的幫助」(FUS2)

「我覺得工讀金會是很重要，因為就我認為我過去 20 幾前，從小學到高中一直都在學習，其實對於現在來講，你如果之前的經驗不錯的話，你現在只要學一項技術，其實你很快就可以找到工作……我覺得工讀是一種經驗也是一種人生體驗，會有不一樣的感覺，因為我本身平常寫一些文章，比較會覺得這樣會有很多東西可以去寫，更加深入到台灣社會去瞭解，就是普通人生活是怎樣、普通人辛苦是怎樣……錢不錢問題我覺得都無所謂，我是要學經驗」(DUS1)

(三)最後，則是出於學習的角度，尤其在研究所階段的陸生，許多研究生會透過擔任教授助理的機會，接觸許多大型的研究案與企業委託案，藉以增加自己實務與學術的能力，但陸生在這方面即被限制，導致其喪失許多學習的機會。

「實際上到大二、大三、大四甚至研究所的時候，會很需要相關領域的實習，實際上之前的三限六不，把實習也 pass 掉了，所以我覺得這個是比較迫切的，這對研究所的同學來說更迫切。就是說比如說寒暑期，可以到台大圖書館去實習，也可以到 yahoo 在台灣的公司去實習，這種東西即使是沒薪水的，也被三六不給禁掉」(DUS2)

「沒有工讀的機會，是不能當助教還是怎樣，然後我很多同學意見的焦點主要就在這方面，就覺得很不公平，不可以當助教，僑生都可以」(CUS2)

目前，僅有少數的陸生認為工讀機會不是很重要，其既沒有經濟上的壓力，更沒有經驗累積之考量，最主要還是希望以學業的學習為優先考量，期望在不影響學業並有心力之餘之時，才願意嘗試工讀的機會。

「這要看跟學業有沒有衝突」(NTS1)

「工讀金的話，我覺得能來台灣這邊原則上家境應該不會差到哪，比較不需要工讀金」(FUS3)

柒、陸生對於台灣高等教育之感受度

陸生對於台灣高等教育之感受度，其面向包含：學校師資、課程、資源與學習環境四部分，以下將茲分別進行說明。

一、師資面向

陸生來台就學至今約將近一年的時間，其對於台灣的大學師資大致給予正向的意見，其多認為台灣大學的老師閱歷豐富，且多有博士以上之學歷與旅外之經歷，其不僅授課認真，並會針對課程內容觸類旁通，對於同學課後的生活狀況亦給予高度的關懷。

「老師還好啦，生活也挺關心的，班導也是」(NTS1)

「師資的話，我覺得我碰的老師都還不錯」(FUS2)

「一般不會出現覺得老師水平不夠那種感覺，所以我覺得照理來說不管修什麼課，老師是絕對能給你幫助的，至少我沒遇到過那課老師根本沒有水平」(CUS3)

「有很尊敬很喜歡的教授，也有能給人很多體會的老師，但也難免有些教授的課比較乏味，我認為衡量師資的標準應該是教學質量而不是學歷」(WUS1)

「師資還比較滿意，沒有辦法不滿意，老師都是博士」(DUS1)

「其實在老師方面還算是滿意，因為學校的老師都是有海外留學經歷回來的，實際上還是不錯的」(DUS2)

「我覺得課的老師都很博學，他可能上這個課，他會很多觸類旁通的東西，他會跟你講很多跟這課不相關但還蠻有用知識」(DUS3)

「我覺得都挺好的，因為上課比較好，認真也是認真、細心也是細心，也很照顧你，真的是很照顧你，就是因為趕課的問題，所以一星期上兩課，我過來是一點日文基礎都沒有的，所以就超辛苦，但其他都還好，他也會給我們補課，而且本身實力也是很夠」(DUS4)

少數陸生則有碰過素質較不佳的教師，但實屬少數，不影響其求學之品質，而部分就讀科技大學的陸生則認為授課教師教學多偏重實務操作部分，對於理論較不重視。

「老師是根據這邊的教學方式來走的，所以他們也是操作的比較多，講的理論少了點」

(NTS3)

「師資上的話感覺有一些參差吧」(FUS3)

「師資我覺得還 ok，應該說還好，就是沒有我想像的那麼好，但是也還可以」(CUS2)

二、課程面向

陸生對於學校課程的感受上，其意見可分為正向與負向兩方面，首先在正向態度部分，其為：(一)原文教材授課，可增加閱讀英文與理解課程內容之能力；(二)學習到許多的軟體應用，實務的操作性能力增加；(三)學習內容多元；(四)觸類旁通，學習到許多課本外的知識。

「選課可以選的比較多」(FUS1)

「我們系比較注重實務，然後就是玩得開也學的開」(FUS2)

「課程我覺得台灣最大特點就是比較注重實務吧，因為第一學期我們就有很多報告，反正目標就是讓你以後出去就有用，就你可以做事了，而不是說你被餵一堆理論，這點就是大陸比較比不上的，大陸的話可能大一、大二一直都理論理論」(FUS3)

「一開始原文書有點不太適應，一下子所有的課都要看原文書，老師的 PPT 或是講義都是用原文，就是一開始、上學期感覺有點不太適應，但後來的話慢慢熟悉一點，覺得還好一些……課業、考試還蠻多的，就是課業負擔還蠻重的，比我當時想像的要重一些」(CUS2)

「都還比較滿意，我覺得我有學到很多東西」(DUS1)

「我的英文系學的東西是文學，然後就覺得說對以後的工作沒有很直接的幫助，但是我們很多同學有困惑，就是說我們來學英文為什麼學文學，而不是學會話，……我是覺得也是有用的地方，可能沒有那麼直接」(DUS3)

「也是挺完整的，基本上都有學到」(DUS4)

而陸生對於課程持負面之看法則為以下幾方面：(一)課程要求不如大陸嚴格；(二)授課內容過於簡單，許多課程內容已學習過；(三)過於注重實務而忽略理論的講解；(四)所學與時勢有所脫節；(五)想學的課程內容與實際課程內容有落差。

「好多專業科目都是英文的課本，都用這種書來上課，不滿意的地方就是和時勢有些有脫節，有一些科目教得比較簡單」(NTS1)

「我有學到很多，因為我在高中是讀普通高中，我們學的就是純畫畫，但是我來了的話，我學了很多電繪，電腦方面的電繪軟件方面的知識，動手的能力比較強」(NTS2)

「大陸的教學方式以學術為主，理論性的東西比較多，但是台灣這邊就是屬於操作實驗的比較多，就感覺一下沒銜接好，跳脫很多，就感覺來這邊，因為我那時後在大陸的時候沒有學過我們專業上那些應用軟體之類的，然後過來這邊我們就沒學過，就直接趕鴨子上架，就跟他們一起學，一起做同樣的作業，就覺得一段時間都沒摸到頭這樣，但後來就慢慢適應了」(NTS3)

「課程相對大陸來說沒那麼嚴格」(CTS2)

「我感覺有一些我都學過了」(CTS3)

「就是我可能讀的所在系所吧，就是他的方向是比較偏數理方面的，但是他在招生簡章裡面卻沒有說這個問題，就是會導致一個來了之後和我想學的東西不太一樣，我覺得這是一個蠻大的問題，包括現在來講都是一個蠻大的問題」(CUS2)

「像我這學期拿到課表，我會覺得這學期好像沒什麼課好選」(CUS3)

「中文系的教材比較固定，不離先秦典籍和各種經典，所以沒什麼好挑剔的，課程難免循規蹈矩，但是那些蛋疼的古文能讓人醒著聽完，所以還不錯」(WUS1)

「課程的改革比較跟不上整個社會的發展，這些是社會類跟文學類一些科系，也許社會走向下一個世代，他們還在學上一個世代或是更往前一點的東西，大陸事實上也是有這種問題，也許我在台灣所學的東西跟在歐美會有一點落差」(DUS2)

三、學校資源面向

絕大多數的陸生對於台灣大學內的資源都相當滿意，尤其是在圖書館藏書部分，許多學生皆認為台灣學校藏書豐富，對於其蒐集資料上給予很大的幫助。另一方面，學校內硬體設施與軟體系統方面亦相當充足，多數學生皆受惠於此，並認為此提供他們很多的幫助，此外，部分學校所舉辦的企業主管、名人講座，陸生亦給予相當高的讚許，認為此有助於其軟實力的增加。

「學校資源還可以啦！」(NTS1)

「我感覺學校挺有錢的，然後設備都挺好的，東西我們也不需要到其它地方去找，在學校一般就可以找到」(NTS3)

「硬件設施不錯」(CTS2)

「我覺得學校的圖書館實在太強了，我非常喜歡，那個文學院的圖館涵蓋的領域比較多，書籍比較多，我很喜歡泡在那個圖書館」(FUS1)

「對於硬件的話，我覺得還是不錯的」(FUS2)

「圖書館藏書是很好的，學生的電腦教室是真的很好，因為全部都是麥金塔，但是桌椅好像有些，很難坐」(FUS3)

「我覺得圖書館不錯，就是資源什麼的都蠻豐富的，有很多桌子可以讀書這樣子，各方面的資源什麼的我覺得都還不錯，」(CUS2)

「我喜歡學校圖書館裡什麼書都找得到，公共電腦也很多，即便不常去，不常用，但是需要的時候很方便」(WUS1)

「每間廁所都有衛生紙，我去別的學校是沒有的，很少做到這樣子，然後我們有 24 小時的自習室、有 24 小時的諮詢中心可以問電腦，而且像圖書館也就不錯，讓我非常驚訝的一點是，就是大陸的機關報-人民日報居然做到隔週更新，這真是太可怕了」(DUS1)

「學校的軟實力很強，但是在硬件配套上比不上大陸的學校，就是實際上私立學校資金是一個很大的問題，像很多設施他很難去更新或是去換……但是學校在軟實力方面還是很好，比如說外面企業的人來演講或是做一些活動，學校圖書館或是資料也很全」(DUS2)

「我覺得學校的資源真的是很好，就比如說也是有大陸來的研究生他在師大，我帶他去工館印東西，他問我說你們這邊印東西都不要錢嗎？我說對呀，你拿紙就可以印，他就覺得很誇張，怎麼會這麼好？還有很多消息都蠻便利的，還有圖書館什麼的」(DUS3)

「很好，真的挺好，每個教學樓下面都有電腦，當年我剛來的時候，因為不知道要上什麼課，所以就到樓下去查，就都能查，挺方便的，還有影印呀，都挺方便的，他都有提供紙……挺好的……圖書館有九樓，種類非常多，超級棒，我之前借了很多書，基本上要找什麼都能找的到」(DUS4)

四、學習與生活環境面向

陸生來台求學，校園與學習環境的好壞對其有著深刻影響力，而部分來台的陸生認為台灣學校與教室桌椅過於老舊，且校地過於狹小，不如大陸大學之廣幅。

「來學校這邊，剛開始來的時候我是覺得學校挺小的，因為我們大陸那邊的大學學校都很大，然後就有湖之類的，我就覺得台灣這邊的學校都挺小的樣子，就我們那邊的大學普遍都很大，基本上每個大學都有湖的」(NTS3)

「學校除了他小一點之外，學校的環境還是不錯的，也沒有什麼不安全的感覺，反正我班內的同學也都挺愛學習的，所以學習也就還不錯，起碼大家沒有天天都懶懶散散的，我覺得還好」(FUS1)

「學校畢竟是很長的時間了，所以還是有點老了」(FUS2)

「學校沒有想像中那麼大，地理位置也沒有想像中好，整體感覺沒想像中好。」(CTS1)

在學習環境部分，陸生表示台灣學生在課堂的表現較為規矩，反而造成課堂過程的互動性較為缺乏，課餘時間學校活動較少，學校氛圍較為沉悶，學生活躍性不足。

「大家都比較乖，都乖乖聽老師講，我是希望說如果更活躍一點，可能會更好，互動這樣」(CUS2)

「學校以理工科為主，可能就會有一些不夠活躍吧，人文在學校的氛圍不太強，就是你會看到男生會比較多，可能上課就去餐廳買個飯這樣，就回宿舍」(CUS3)

捌、陸生來台就學訊息之管道

一、瞭解來台就學資訊之管道

台灣首次招收陸生來台就學，因此我們對於大陸學生與家長在招生訊息的取得方式上瞭解並不足夠，故，透過瞭解陸生獲取來台就學資訊的管道，不僅幫助我們掌握陸生與其家長獲取資訊的媒介，更可以作為未來台灣宣傳上可採行的作法。大致上，陸生瞭解來台就學訊息的管道大多數是透過媒體，其包含報紙、新聞與網路，因為目前台灣與大陸間有協定，不可以到對岸去做宣傳活動，因此，

陸生欲蒐集相關來台資訊，基本上需透過媒體來瞭解。

「好像是看報紙」(NTS1)

「我關注了挺久的，好像一開始09年還是10年時我就開始關注，教育部之前就一直講說可以來台灣讀書……我在網上找了很多地方，然後還跑了我們那邊的百度，然後就可能是台灣這邊的一個學生吧，他會在自己博客裡面寫一些過來這邊要什麼樣的手續，或是他會告訴我們學校怎麼選，就說哪些學校好呀！」(NTS3)

「我是在網上看到的」(CTS3)

「我是通過我父母，但是我父母應該是在網上查到的」(FUS1)

「當時我父母在網絡、報紙上看到的，然後在上海有幾個學校有辦一個小型的展覽一樣，我就有過去看了，然後大陸應該有一個專設的網站就是台灣在大陸招生的一個網站，我就去看了之後才決定」(FUS2)

「爸爸看報紙，然後看報紙就告訴我，他是先問我態度，因為那時後高三他也不想要我分閒心去蒐集很多資訊，他就先問我態度，我說我願意去，他在有空的時後再幫我找一些其他資料，像要問學校一些問題，也都是我爸去問的」(FUS3)

「之前好像是在報紙上第一次看到，然後後來又去網路上自己查了，因為他有一個陸生聯招網，那邊基本上各種情形都有了吧，基本上看了網上的訊息而去做」(CUS1)

「就是在網路上隨便搜一下」(CUS2)

「爸爸的朋友告知，通過教育局的訓息，查看官網」(WUS3)

「偶然從報紙」(DUS3)

「我媽從網上看到的，他就跟我講，問我要不要……交換生來台灣已經很多年了，他們的經驗對我來說有很多借鏡意義的，那另一方面就是家裡有人在台灣，所以有朋友在台灣，所以透過他們知道一些，所以就可以得到比較多台灣大學的資訊吧」(DUS4)

另一部分的陸生是透過台灣大學於大陸所舉辦的招生座談會或大學展示會來得知可來台的消息，少數家庭會透過台灣的親朋好友獲知消息，但這類型的學生他們即使在知曉可來台的消息後，仍須透過網路進行相關的資料蒐集與報名程序。

「那時候我們好像開動員大會，校長就一句帶過，說今年台灣也來招生，如果有同學想試一下也可以」(NTS2)

「首先是學校高考完後，馬上傳簡訊到家長手裡，說在市裡某地開了台灣大學開的招生座談會，就這樣去聽」(CTS2)

「可能在08年就有說要開放陸生來台，那個時候特別是快要大學畢業的時候，大家都會口耳相傳，你畢業之後要怎樣，要繼續升造或是找工作？然後也有學校組織的那個交流活動」(CUS3)

「我在台灣有一個很要好的前輩、忘年之交，是他告訴我，很早就知道這個消息，大概三月他就告訴我可以招本科生，四月訊息才公布」(DUS1)

「家裡有很多在台灣的朋友，加上我們家是做生意的，有的客戶是台灣的客戶，他跟我爸說我們剛通過陸生三法，到時後你可以送你兒子過來來台灣讀書」(DUS2)

二、蒐集來台就學資訊之便利性

基本上，由於台灣首屆招收陸生，故在招生宣傳與訊息流通上皆不是表現相當到位，導致許多陸生對於來台就學資訊的蒐集上產生了困難，甚至還有很多的大陸學生不知台灣招生的消息。

「很多人都不知道」(NTS2)

「台灣的宣傳力道不夠，然後對台灣這邊很多該辦的東西都不知道要怎麼弄，那時後也還不知道要怎麼報名，就挺亂的，去問老師老師也不知道，感覺好像就給了一個訊息說可以讀書了，但是其它事情沒了……有些東西開過來是亂碼，有些就看不到，像我那時後在找學校的時候，就開進去很多都是亂碼，然後看也看不到，所以選的時候就有點困難」(NTS3)

「我覺得是不容易的，因為那時候打給市教委，他們好像也說不知道台灣招生這回事，其實我是將信將疑的想說台灣是不是在招生」(FUS1)

「很困難，根本沒有管道，訊息非常少……官方就只是很客套，介紹一下這樣，因為我們是第一屆所以我能諒解，但很抓狂呀，這個地方抄那個地方，那個地方抄這個地方，訊息都差不多，就渠道很少，一個是學校、一個是聯招辦的網站」(DUS1)

「就是我們申請的這些才知道，就是因為申請的人其實蠻少的，因為比當時台灣估計的人要少很多，其實我覺得少的話最主要的一個原因就是因為他宣傳的消息沒有到位」(CUS2)
而多數學生在瞭解台灣可招收陸生的訊息後，對於後續的報名與申請手續亦

是處於茫然的狀態，其多認為陸聯會的官方網站缺失過多，不僅網站內申請資訊提供不足、系所介紹簡陋，甚至還有開不了網頁的問題，故，更加劇了學生在掌握資訊的困難度。因此，部分陸生則是透過許多論壇等非正規管道來瞭解入台相關訊息。

「陸聯會招生網，但是那個網我今天還上去看了一下，他上面的事情弄得太少了，再加上我覺得說台灣這邊沒有好好的把學校介紹好，他們在找學校的時候找得挺困難的」(NTS3)

「他沒有在我們那邊官方的新聞裡面，中央電視台或是什麼裡面報可以招生的事情……台灣這邊也沒有去我們那邊每個城市設一個答應會這樣，比如說可以解釋一些問題，什麼都沒有」(CUS2)

「但我覺得不太滿意的地方就是聯招網站，你看這個系所跟你的興趣比較接近，你點進去看，然後他有那個系所的介紹，去交代要學習哪些方面，這個資料可能是學校給聯招會網站的吧，然後有一些學校給的很詳細，就很多，然後有一些學校很簡單，兩三行，但是兩三行扣分的地方就來了，看這個系所的標題蠻有興趣的，但是裡面就兩三行，你叫我……」(CUS3)

「去網上找了，資料不多，並不好找，並且在網上看到錄取結果了，奶奶還在懷疑這個招生是不是騙人的，所以只能說，宣傳做得不徹底，就基本大家都不知道這回事，不然應該更多人會來」(WUS1)

「從正規管道上取得的資訊非常少，因為台灣的大學去年基本上沒有什麼宣導……陸聯會的網站我去年登的時候一直都不是很順，今年好像好很多了，去年好像下午或晚上會連接不上，所以那天我為了報名，早上四點多就報名了……現在裡面很多東西都是我們來了之後才po上去的，去年就是很簡單，在哪裡報名、簡章是什麼」(DUS2)

「資料真的很少，他就只是一些很淺告訴你說他們要招生，可是對學校介紹也是很沒有，不是網上一搜就有，還是要去看別人的心得」(DUS3)

「那邊好像不能上這邊網站吧，搞了很久，非常麻煩」(DUS4)

三、陸生偏好的資訊蒐集方式

招生工作要能表現得當，不僅宣傳工作要確實到位，投陸生所好的資訊接收方式亦是相當重要的考量。多數的陸生來台後皆表示當初來台就學的資訊不夠詳

盡，且許多人都不知道這項訊息，故，招生宣傳的方式若能根據他們的習慣、喜惡來進行，定可增加訊息的曝光率與學生的報名率。而陸生偏好的資訊接收方式可為：

(一)舉辦招生說明會，透過學校管道對學生進行宣導，不僅使招生訊息大量曝光，讓更多學生瞭解這項訊息，更使訊息具有信服力，但是目前台灣與大陸簽屬協定，無法至大陸各高中進行招生宣傳，且宣傳成本亦須納入考量之中，因此，此種宣傳方式目前較無法實際去實行。

「我覺得就是開那個招生的宣導會」(FUS1)

「如果真的要的話，最好是去每個學校宣傳一下……現在基本用網路的人比看報紙要多一點，所以網路的話就可以專設一個網站，第一屆他就專設網站，但並不是每個人都知道，所以可以宣傳一下」(FUS2)

「應該去通知各個高中、學校然後請校方來宣傳一下，因為我們基本得到的訊息都是校方傳給我們，比如說我們那邊什麼院校都是校方傳給我們知道的」(NTS2)

「我覺得弄說明會肯定會更好，可是就成本跟可操作性也要計算進去，最好的方式是，有意願的人都可以來交流，像我以前學校親身來看一下，那當然是更好的」(CUS3)

(二)因地制宜，由於大陸幅員廣大，故南北地區性落差大，民情與人民生活習慣也大不相同，因此，若只使用單一媒體或電視台作為招生訊息播送的媒介，實在不大恰當，因此招生宣傳亦需根據不同地區偏好收看的電視台，以其作為當地訊息播送的媒介，方能確實將宣傳效果做到位。

「報紙還有本地的新聞台，廣東因為他嶺南，跟在嶺南往上他就會獨立一點，就會是一個獨立的文化圈，所以你要在廣東地區做宣傳，可能要在本地像這些粵語頻道之類的會比較有作用，因為廣東人會看本地的新聞台，但是不一定會看央視，就是這樣的一個區別……而且還要比較本土化的，真正廣東人就會看的那種，因為廣東比較不一樣」(FUS3)

(三)將招生訊息刊登於報紙，因為部分陸生的家人較少機會使用電腦，而報紙則是日常生活中最常接觸的平面媒體媒介，因此透過報紙的刊登方能使更多的家長與大陸人民理解招生訊息。

「媒體是最重要的，新聞或是報紙呀，我覺得新聞加報紙這兩方面，網路應該也要吧，但是我覺得網路是對於我們同學來講，但是你要家長什麼的都知道，可能還是要報紙加新聞

電視，我覺得可能就是聽到的人會比較多，因為家長可能不太習慣上網路，所以可能報紙或是新聞報的話，他們可能一下就會知道」(CUS2)

(四)透過正式的公告或發文通知學生，如此不僅可使招生訊息大量散播，更能讓訊息具有信服力與公信力。

「我覺得要正式一點，發個通知或是公告之類的」(CTS3)

(五)建立專門辦事處來辦理相關陸生來台事宜，並由專員來應答與協助陸生申請來台的各項手續，以及回覆陸生對於台灣學制、生活上的疑問，此外，亦可編訂相關來台辦法手冊，將來台所需的資料、手續、資訊都建至其中，供陸生免費索取。

「專門設立一個辦事處，要有專門的一個地方，比如說陸生需要什麼東西、打電話，你可以一對一跟他解答，如果不行，你可以做一本書、手冊都可以放在這裡，你需要的話可以索取，或是寄過去這樣，我覺得這樣挺好的」(DUS4)

(六)透過社群網站如：微博、臉書等非正規管道，以分享或轉貼訊息的方式讓更多人可以看到招生訊息，並將訊息發送出去。

「像微博他們漸漸都有一些官方的東西，一直都會發一些訊息、招生訊息、還有以前自己的一些經歷或是怎樣，就是比我們那時候多很多了，也是我們來了之後，同學給學校建議，學校覺得也不錯，所以他們慢慢起來」(DUS3)

(七)官方網站應建構得更加豐富與完整，其不僅需說明申請與報名來台的相關手續，更需對於台灣學校、系所與生活環境做更充足的介紹。

「招生官網提供更多信息」(WUS3)

「我覺得只要官方網站夠豐富、它建立的夠好，能專門為陸生開一個平台，因為其實陸生他們從大陸來點非常的慢，不但很多沒耐心，還有就是官方網站如果做得夠好的話，別的再多的訊息只是錦上添花而已，所以主辦做好其它就好」(DUS1)

玖、陸生來台就學手續之申請情況

幾乎所有的學生都表示來台就學的申請手續相當複雜，主要可能是由於台灣首次招收陸生，因此在申請流程的建構上尚未有制式與成熟的規範，使得陸生在操作申請手續上面臨相當大的困難，其困難可分為以下幾方面：

(一)陸生來台需辦理多項公證手續，其項目過於繁雜、瑣碎，而驗證的過程陸生

須往返多處機構與處室方能完成，造成其時間上的浪費。此外，陸生仍需支付公證相關費用，反而比需要花費的保險金額要來的高。

「非常不方便，他各種的證件全部都需要公證，有時候像買保險，你公證花的錢反而比買保險還要高，這是相當不方便」(NTS1)

「錄取之後到來台灣之前這些整個手續，我們還覺得挺麻煩的，就是需要辦各種的東西，各種的公證、各種的驗證，就是來來回回的很麻煩，就是同樣的東西我們在大陸要弄一份，拿過來之後國際處他們幫我們有要去海基會驗證什麼的，就像可能同樣的東西要弄兩遍這樣，還有就是我們辦入台灣的證件，還蠻麻煩的」(CUS2)

「很多任何的文件要公證，幾乎每一種文件都要公證……有一些東西漏掉，因為很瑣碎，很仔細有時候還是會漏掉」(CUS3)

「非常麻煩，其實我們要先報名，報名要交報名費，報名費要去銀行國際轉帳，還要家庭財產證明，還要一些申請表格要寄過去南台科大，他是主辦單位，錄取之後再由學校去通知一些資料我們要回來辦，像是一些親屬公證、健康、保險這些亂七八糟的東西，弄好再寄給學校，需要拿到台灣部門去辦，辦好了入境許可才寄回來，就來來去去好幾趟，就超級麻煩」(DUS1)

「基本上還行吧，應該說當時跑的話就是也沒覺得特別不方便吧，相當是說有些東西需要去公證處那邊公證，去年去跑的時候，公證處好像多跑了幾趟，相當於有一些手續不是太清楚，所以就是多往返了幾次，基本上是這樣」(CUS1)

(二)兩岸文件公證與審核的過程過於冗長，文件需經兩岸層層官部門的反覆確認後方能核准，造成陸生辦理公證的申請手續時間過長，影響其暑期間的生活規劃。

「太繁瑣了，因為其實我們這樣弄一下，基本上一個禮拜我手續就可以用完，但是它要公證，所以要寄到台灣海基會跟陸委會這種東西，很麻煩，要等辦證的東西，我一個暑假時間都是在辦」(NTS2)

「然後所有的文件要先拿到市裡的公證處，然後市裡的公證處要發給海基會，市的台辦要發給省的台辦，省的台辦要海基會，海基會要給省的台辦，省的台辦再寄回市的台辦，市的台辦再通知你去拿」(CUS3)

「太麻煩，真的超麻煩的，我那時候從一報名完之後，整整忙了兩個月，就一直在等那些證件，等過來等過去、等過來等過去，然後像我有辦一個證件，有去體檢還有財力證明，亂七八糟的那些」(NTS3)

「其實我是覺得便利性是不怎麼樣的，因為畢竟第一屆，我們在每個環節上都很麻煩，光體檢這個東西我們就用了一個半月」(FUS1)

「各個環節都困難很大，光簽證我就辦了兩個月，列印了 18 頁的資料，可見雙方的機掰程度」(WUS2)

「超級麻煩，要跑很多地方，公證很多東西、體檢，也不是一次就可以完成的，時間拖太長，花了整個暑假」(WUS3)

「很不便利，那時候我整個暑假在忙公證的事情，因為我暑假那時候在外地沒有在上海，可是很多東西我以為辦好了所以去外地，但是又被電話催回來說這個不行，一定要本人親自來，然後只好再馬上回來再去辦那個手續」(DUS3)

(三)台灣由於第一次招收陸生，因此兩岸在許多文件的規定與交辦事宜上的溝通有所落差，造成雙方認證過程中有所誤解，以至於延宕文件辦理的速度。

「網路上有一些通知出來後，可能兩岸在語言的組織上面有一些不同吧，所以當時可能有一些理解錯誤，後來就是再發 e-mail 確認，然後肯定又多跑了幾趟，其他倒沒有什麼其他問題」(CUS1)

(四)陸生聯招會礙於首次招收大陸學生，在陸生採認文件要求上有所疏漏，因此常導致要求辦理之公證內容與規定反覆，導致陸生辦理手續須歷經多次往返方能完成規定。

「手續的話就真的很麻煩，本來我們公證的話……但是我剛辦完公證出來，回到家就發現怎麼還要辦親屬關係證明，那是突然通知的，那是我當天從公證處回來的公車上我才知道要再辦那個東西，我就有點生氣，要多跑一次，突然多一個突然多一個……不是一系列的手續，也許過了幾天又會下來一個需要去辦的，但我覺得第一次的話應該可以理解，所以希望將來需要辦的手續可以一下子列出來，然後一次性辦完會比較方便一點」(FUS2)

「只記得公證局就去了好多趟，要這要那，又得來回跑，而且從收到通知書到要這些文件給的時間又很緊，又不太了解操作程序」(WUS1)

「很繁瑣，時間拖很長……因為很多證件需要公證，官方的內容沒有很清楚，有時常常會隨時加上去，這些東西我們要交，可是我們卻不知道，再去辦理的話時間就會被拖很長」(CTS1)

(五)大陸在過去沒有學生來台正式修習學位的經驗，因此，陸生對於來台申請手續不甚瞭解，亦無從詢問，所以部分學生反應當時不知所措、毫無頭緒。

「相對我們出國的話要複雜一些，而且去年我們是第一年，完全不知道怎麼做，所以就像無頭蒼蠅一樣亂撞，因為沒有人來過，而且台灣方面手續也是今天這樣、明天那樣」(DUS2)

(六)部分地區的陸生表示在體檢證明表格方面，兩岸官方所要求的字體不同，造成學生無法進行公證的窘境，其必須得再行一次體檢，方能達到規定上的要求。

「比如說我記得體檢的那個東西是最麻煩的，他有一張體檢的表格給我們出來，然後要我們到醫院按照那個單子填，然後醫院填完那個單子，因為那個單子感應出來是繁體的嘛，要拿去公證，然後公證的時候不能公證繁體的東西，只能公證簡體的東西，那要怎麼辦，都已經蓋章了，醫生打完勾簽完字的那張單子你要怎麼辦，我的做法就是出錢叫人把它改成簡體，再拿去醫院重新叫醫生辦一次、簽名、交錢，然後再拿給台辦才能公證……沒有人告訴我呀，因為你不會有那麼強的先覺意識，你到那邊他才跟你說不能公證繁體，之前沒有想到個問題」 (CUS3)

拾、陸生來台之適應狀況與所需之協助

一、適應狀況

大體來說，陸生來台大多無適應上的問題，多數生活上所面臨的問題皆可透過自己的努力來解決，最主要的原因便是兩岸語言、文化相當接近，所以學生來台很快就可以跟上台灣的生活步調與方式。

「適應的話我覺得還可以，沒有甚麼不太適應的地方」(FUS2)

「好像都可以通過自己的努力來解決，不會說是非常茫然的沒有辦法想到解決的辦法，好像沒有這種感覺」 (CUS1)

「我覺得還不錯，就是適應起來還蠻快的，因為首先語言方面沒有任何障礙，所以語言這方面沒有障礙，適應起來還蠻快的……就是來這邊也就是換了同樣的一個中文環境適應，可能多多少少會有一點不同，但是我們適應起來還是可以的，就沒有什麼特別大的問題」 (CUS2)

「都還好，沒什麼特別的事情需要幫助」(WUS1)

「我適應得還不錯，我現在的朋友大概是陸生跟台生各一半一半，我本身有在做社團活動，會跟陸生走的比較多，但是跟班內關係也比較好」(DUS1)

部分學生有反應幾項不適應的部分，其可為：(一)路上機車過多、交通狀況不佳；(二)人生地不熟，寸步難行；(三)宿舍空間不佳；(四)台灣少數學生對陸

生態度表現不友善；(五)許多系所不對陸生開放輔修

「可能就是外面那麼多的機車吧」(NTS1)

「像我們來這邊人生地不熟，就覺得走到哪裡都挺困難的，交通挺不方便的，因為有一些東西像我們是設計系的，經常要去拍一些照片或是到處去看一看，但是因為我們沒有機車也不知道要怎麼去，也不知道地點在哪裡，然後要去得挺麻煩的，經常會因為交通不便我們都沒辦法去……然後感覺這邊的食物吃得很不習慣」(NTS3)

「其實我念書不在家鄉已經很早就開始，所以沒什麼不適應，而且不管氣候、語言、人際關係上也沒什麼大的問題，唯一覺得不能適應就覺得宿舍有一點不能適應，到碩士生的話，可能大家需要一些私人的空間或是怎麼樣，而且宿舍特別擁擠的話就會覺得很煩躁」(CUS3)

「其實我覺得適應，大家都要經過一個階段，只是到現在為止我沒有覺得什麼特別不方便，因為我說大城市都是一個樣子，有什麼不適應？……跟班裡的也都還好，當然聽說別的系的會對陸生有一些偏見」(FUS1)

「是沒有甚麼問題，也有幾個蠻要好的台灣同學，那也有遇到過就是對陸生不太友好的，不好的也有，這我也能夠理解，因為兩岸畢竟隔閡很久」(DUS2)

「像申請輔修，有一些不對陸生開放的科系就還是有這個需求，希望學校能不能開放給我們，就是學習方面需要學校提供幫助的」(DUS3)

二、所需之協助

由於陸生來台適應狀況大致良好，故其多不需台灣政府或是學校給予幫助，目前陸生較需要的協助主要還是基於三限六不為出發，其希望台灣可以減少對大陸的偏見，對於陸生的態度能更公平與開放，即使不能與台灣本地生擁有相同之對待，也應與外籍生平起平坐。

「適應的話，我覺得應該讓我們待遇跟其它外籍生要一樣，因為台灣不是講究平等、民主，但是我覺得過來的話對我們陸生十分不公平，我就沒覺得什麼公平性，因為其它很多外籍生他們的待遇我們是都不能享受的到，我們過來完全只能讀書，其它什麼事情都不能做……最起碼不能跟台灣當地的學生平等，起碼要跟外籍生的待遇要平等」(NTS2)

另一方面便是獎學金與工讀金之訴求，陸生希望台灣政府在這方面能夠給予開放。

「獎學金」(CTS1)

「幫助我們的地方可能就是獎學金方面吧，其他的話我覺得可能基本上還好，基本上沒有太大的問題」(CUS2)

此外，陸生於來台前的手續申辦與簽證問題過於繁瑣，期望政府可以適時開放與簡化相關行政規範，以減輕學生在辦理手續上之負擔。

「入台的手續太複雜了，自己去公證處公證，還要自己寄過來，太麻煩」(CTS2)

「如果是政府方面能盡快把我們這些簽證的問題給解決，因為我們交換生一開始就說好沒有工讀這項，當然如果以後可以開放的話，希望不要讓簽證的問題或是居留證的問題，作為工讀或是交換生的障礙」(FUS1)

其餘陸生可能會遭遇之適應問題大多發生於生活面向上，包括鍵盤使用、校車班次、電話卡與保險等部分。

「可能注音符號吧，但是我覺得這學校跟政府也沒辦法，就我無法背不下來那個，我們漢語拼音，雖然說也是ㄅㄆㄇㄈ這樣子，但是真的差別還頗大的，所以像是學校圖書館裡的電腦，我們不自己調出簡體的鍵盤就無法使用，還有教室系上有時後電腦教室要上課，那我們做那些排版的軟體，有時候要打個標題就不行，無法打，我們大陸用的鍵盤只有英文，所以主要還是系統的問題」(FUS3)

「禮拜一到禮拜五這段時間的話，學校都有校車，相當於就是來往非常方便，但是禮拜六跟禮拜天這兩天，可能就是沒有，有時候我們希望禮拜六、禮拜天到這邊來自習或者回實驗室有些事情的話就會比較不方便……這方面希望可以在禮拜六、禮拜天能夠有幾班班車的話，那麼相對於會方便一些」(CUS1)

「希望能在生活，學習上給予方便，如電話卡、健保」(WUS3)

極少數的陸生來台後認為台灣對大陸有所刻板印象與偏見，造成其生活上之困擾，其希望台灣可以以更寬容與開放的心去接納陸生，勿以一竿打翻一船人。

「需要台灣方面減少歧視，開放交流，懇請台灣人不要一提到大陸就聯想到的是低劣的商品質量、吃狗肉貓肉、封閉的文化環境和專制的政府，我們想解釋都很累，明明是自己被自己的所謂的“民主開放”的電視臺洗腦了還到處詆毀鄰國，這就是所謂的歧視」(WUS2)

拾壹、陸生對於台灣與陸生政策之觀感

一、台灣

招收陸生來台就學，其一之考量便是期望藉由單純的學術環境，讓兩岸青年

對彼此有所有瞭解，多數陸生來台後皆認為台灣不如過去他們所想像，過去兩岸礙於政治、政體與歷史因素，使得大陸對於台灣的瞭解猶如隔了層面紗般，在他們的認知中台灣是停留在美好、發達與國際化的。但陸生實際來台灣後，他們才發覺台灣與大陸的差距並不大，甚至台灣許多的建設與市景皆不如大陸，實為台灣所需警惕之處。另一方面，大陸由於一胎化，因此，陸生比起一般台灣學生其需肩負更重的責任，更由於多數的陸生對於大陸政體是不抱持希望的，故其更能凝聚一股力量與韌性，希望能從不佳的環境中奮力一搏，所以多數的陸生來台灣後的表現都相當優異，甚至拿了班級中的書卷獎，此更可為台灣學生學習上之激勵與刺激。

「本身這裡台灣南部，他們可能會有更加激烈的政治思想，結果這裡沒有，同學老師都很友好」(NTS1)

「我就覺得台灣的新聞全亂播，根本就沒有可靠性、事實性，比如說他播的大陸跟我生活的環境根本不一樣，他有時候明明就只是個小鄉村的事情，他會延及到整個大陸，我覺得跟我生活的環境根本就不一樣，有些新聞是很無理頭的，還有國際新聞都沒有，他只關注島內事情，根本就沒有國際新聞，」(NTS2)

「當然當時我覺得台灣比較發達，但是我來的話覺得其實也跟大陸差不多，因為各個省的省會，像東部城市其實都跟台北差不多」(NTS2)

「學的東西應該都差不多，因為其他方面還是大陸更國際化，因為這裡只侷限這個島內的一些事情」(NTS2)

「台灣不是不好，但是沒有我想像那麼好，就是說他跟我生活的城市其實很像，原來在北京世界輿論都會說中國大陸現在很落後，那我覺得那台北應該是一個更發達的地方，後來來這看了之後覺得其實那還差不多」(FUS1)

「跟我想像的有點差距吧，就是覺得台灣可能比較乾淨，但是就這邊附近的話，大概也是舊的比較多吧，我就覺得看起來不是特別舒服，就跟上海差距還是挺大的，市容方面好像做的比較差」(FUS2)

「我很喜歡台灣的公共秩序，雖然說台灣的交通秩序不是很好，但是雖然車跟車之間的秩序不是很好，但是人跟人之間的秩序很好，像搭捷運等等的」(FUS3)

「以前就覺得台灣是一個很發達的地方，因為那時候一來，就停在表象，可能就看慣上海那些，因為大陸最近發展得很厲害，就想說你們台灣不是更發達，怎麼會是這樣子？後來就慢慢接受，就發現台灣厲害就在於它整個文化基墊，就不是停留在那些建築的表象」
(DUS3)

「我覺得大陸很多不如台灣，特別是在政治的東西，是真的很很多東西不如，政策、人民素質真的很多都不如這邊……可能大陸現在是很差的環境，很多人都想從那個環境搏出來，那種韌勁、精神，很不錯，他們對現實社會都很不滿意，不像台灣他們有希望，今年不行明年換一個政黨上來，但是大陸的目標是一致的」(DUS4)

二、政策

對於陸生來台政策，多數的陸生皆不希望兩岸因為過去歷史遺留的傷害持續對他們造成影響與限制，雖然現今許多的政令與規定已成定局，但他們仍希望學校方面可以對陸生採取一些補償或幫助

「我看其它僑生或是外籍生的待遇都差很多，所以我覺得挺不公平的，然後我每次聽他們講一些事情，講到學校對他們採取的方式不一樣，我就覺得挺不公平，而且台灣跟大陸人一樣都是中國人，但是我覺得沒必要因為政局的原因把這邊的東西分得太開。我覺得對陸生來台的法律與文獻還不夠完善，但我覺得政局這邊對我們待遇不是很好，但我覺得學校可以從一個方面去補償，不然還是依照那些限制來看的話，其實我覺得不會有太多學生願意過來」(NTS3)

另一方面，陸生也希望台灣政府能以更開放的態度來面對陸生，讓陸生來台就學可以立於公平的地位。

「我希望台灣對待大陸人的這種心胸要更寬一點，因為我有聽說台資或是台生在大陸的待遇要更自由一些，其實對於我們第一批陸生來講，有沒有交換生有沒有獎學金其實不重要，我覺得可不可以開放這個規定在於政府，從這個上面還是可以看出政府的一個態度」(FUS1)

「從我的角度來講，宣傳方面還是要多一點，而且就是開放的話，利多要再大一點，不要說開放名額這麼少或是系所這麼少這樣，就是要放開一點，就是做為我們陸生要去外面求學很重要的一個選擇……我覺得獎學金是一方面吧，然後我說的宣傳是一方面，還有就是包括政策方面，就是可能因為我們還是限制蠻多的，就是希望以後陸續續把這些限制弄得少一點，不要限制這麼多，不許這個、不許那個，全都是不許」(CUS2)

尤其在三限六不的部分，多數的陸生都期盼台灣政府能夠放寬陸生來台的政令，尤其在獎學金與工讀金的限制上能夠在給予商議的空間，否則在這樣毫無利多的環境下，很難吸引到大陸優秀的學生前來台灣就學。

「我覺得比獎學金更重要的問題就是，因為到這邊來之前就跟你說明是沒有工讀的機會，然後我很多同學意見的焦點主要就在這方面，就覺得很不公平，不可以當助教，僑生都可以，我們很多助教的機會都被僑生搶走，就好像發現僑生是食物鏈的頂層，為什麼一個外國人就很公平對待，反而是中國人就沒有，反而有很多限制、很害怕你是從外星來的這樣，但我能理解他背後的原因是怎樣……我覺得從大陸來台灣讀書的同學，就跟在台灣的很多人一樣，延續受到兩岸曾經的戰爭或是政治糾葛後果的傷害，雖然我們出生這件事已經過很久了，但是我們一直受到那個遺留的問題的傷害，這是在台灣新出生的一代也在承受的問題」(CUS3)

「我覺得三限六不就是不能打工、不能留台，很多大陸學生去香港去為了以後想要工作，然後不能打工的話就限制了很多實習的機會，還有一個，影響來台陸生的就是獎學金，因為在香港的話，你拿到全獎，實際上你不需要再付費了，就不會有很多金錢上的問題，然後就可吸引很多大陸學生去香港，實際上港大、中文這些大學每年收了比清華、北大更多的狀元，就是各省的狀元，其實去年我也有很多同學知道台灣，但是一方面是國立的不能報，台清交成政去不了，興趣就減很多，一看我又不能拿獎學金，很多優秀的人就不來了」(DUS2)

事實上，少數學生對於台灣政府所釋出的限制仍舊有非常激烈的情緒反應，學校亦應協助其情緒之安撫，並從校園落實公平、開放的環境。

「陸生的性質完全介於外國留學生和本國學生之間，說不清到底是不是“本國學生”，故而所有外國學生享受的待遇沒有，本國學生的待遇也沒有，陸生本來也沒有什麼待遇，所以根本就是自力更生的狀態，根據中華民國憲法規定，所有大陸地區人民都是中華民國國民，我還是第一次看見一個“國家”這麼對待“回國”的“國民”的，有什麼狗屁人權可言。」(WUS2)

第三節 綜合比較與分析

為瞭解台灣高等教育機構對於陸生所釋出的招生策略與其需求是否符應，本節將利用行銷組合 4P 與 4C，分別針對台灣高等教育機構招收陸生之策略與陸生來台之感受進行比較，以此瞭解學校所提供之服務與學生需求間的異同

壹、行銷組合 4P 與 4C 之分析比較

一、產品 Product：師資、課程與資源/顧客 custom：陸生來台對於高等教育之感受度

(一) 師資、課程與資源

根據行銷理論之內涵，行銷不僅可以作為產品銷售的媒介，更可以滿足消費者之需求與達成組織目標。套用行銷組合之說法，以大學來說，招收陸生來台，其最主要輸出的產品(product)乃為其學校內之師資、課程與教學，此亦為學生最容易接收與接觸之部分，因此，大學內師資、課程與教學之優缺容易影響學生對於學校滿意度之程度。

依據訪談結果，目前教育部與各大學對於台灣之師資、課程與資源是給予高度評價的，主要是由於台灣基於創校嚴謹性與大學評鑑制度之監核下，學校之品質多數表現優良，尤其台灣具歷史性的老字號大學無論在聲望或是素質上於世界排名上，更有相當突出的表現。此外，台灣的大學師資、課程與設備整體來說是優於大陸絕大多數的學校，台灣不僅在師資上陣容堅強，且旅外經驗豐富，大學教師更能於課餘間與學生有密切的互動，此都可增加師生間感情與默契之培養，有助於學生學習與價值觀之成長。另一方面，台灣高等教育之資源亦相當豐富，尤其在國立大學部分，教育部每年提供大量的經費供其運作，比起大陸高等學校素質之參差，來台灣就學不僅所支學費相較其他為低，更可以享有優渥的資源與師資。

(二) 陸生來台對於高等教育之感受度

首屆陸生來台，對於台灣高等教育的師資與資源大致表示滿意，以大學師資層面來說，在多數陸生皆表示台灣的大學師資相當優異，其無論在個人經歷、旅外經驗、教學表現都有展現出一定的水準，讓學生獲益良多，此外，教師對於學生課餘的關懷亦展露無遺，讓學生感到相當溫暖。僅有極少數的學生批評其教師，並對其教學內容表示不滿意。學校資源部分多數的學生也都表示很滿意，尤其在大學圖書館藏書部分，其不僅所含種類多，學生也容易在館中找尋所需之書籍，至於學校軟體設備部分亦為多數陸生所讚許，僅有部分學生認為學校的硬件設備過於老舊，沒有定期更新，但不影響其使用。

在課程部分，陸生的觀感則較參差，持滿意意見的陸生認為台灣大學課程相當多元、選擇多，可幫豐富其學識上之內涵，並拓展其學術的視野。另一方面，陸生對於台灣應用性課程亦給予相當正向之肯定，透過課堂技術性的操作訓練，不僅增加學生實務上的技能，更能使學生一畢業便可馬上與職場接軌。但仍有部分學生認為台灣的大學課程的要求較為鬆散，不如大陸之嚴謹，且課程內容過於基礎，並過度著重於實務的操作而忽略理論部分，此外，便是大學所開設的課程，其實際內容與課表說明不符，甚至多數的課程內容與現今時勢有所脫節，讓學生無法學習到心中期望以及與時俱進之課程內容。

整體來說，陸生來台後對於台灣高等教育的滿意度頗高，其正與教育部所主張的台灣高等教育優勢有所呼應，可見兩方基於供應者與需求者的角度，台灣高等教育能提供陸生所欲之內涵與學識，而學生亦對於台灣的大學賦予正向之回饋。但台灣高等教育在學校課程部分仍須針對陸生所指出的缺失進行改進，方能確實使台灣的大學品質有所提升。下表 4-3-1 為產品 Product：大學師資、課程與資源/顧客 custom：陸生來台對於高等教育之感受度之比較。

4-3-1 產品 Product：大學師資、課程與資源/顧客 custom：陸生來台對於高等

教育之感受度之比較

	product	custom
師資	陣容堅強、旅外經驗豐 與學生關係密切	多數學生感到滿意
資源	藏書、軟硬體豐富	多數學生感到滿意
課程	多以學校發展之課程模式為主	正：內容豐富多元、原文 負：要求鬆散、內容過於簡略、重 實務輕理論

綜整：陸生來台對於台灣高等教育滿意度頗高，大學與陸生間需求落差小。

資料來源：研究者自行整理

二、價格 Price：學雜費收取/花費 Cost：陸生來台成本獲益

(一) 台灣的大學學雜費收取

招收外國學生乃是世界各國皆積極致力之趨勢，尤其在少子化與高等教育市場化的衝擊之下，招收外國學生不僅可以添加學校生源，更可以促進校園多元化與國際化之視野，甚至可以為學校帶來不少經濟上之獲益。然而近年來中國大陸迅速崛起，其學生對於高等教育之需求更是大幅提升，更成為各國網羅生源之主力所在。是故，台灣在招收陸生之一的考量亦是基於高等教育市場化，期望藉由招收陸生來台以增加學校的生源與財政收入。目前，台灣在收取陸生學費上之規範乃基於立法院之決議考量，故，各大學在陸生的收費收取上需以教育部公布的私立學校最低收費金額為基準，不得低於此規範之額度，而實際收費之金額則由各大學在此規定內自行決定。大體來說，目前私立大學與科技大學之陸生學費收取多與台灣學生相同，少數收費是高於陸生的，而國立大學部分，由於政府投入較多的經費與資源於此，故，陸生之學費收取大致為台灣本地生之兩倍左右。此規範之考量乃是由於陸生並非台灣納稅人，因此其學費之收取高於本地生亦屬合理，意即將其視為境外生看待。

(二) 陸生來台之成本效益

陸生來台就學所需考量之因素不僅在學識層面，其來台之成本與可獲取之效益亦為其重要的衡量準則。目前來台灣就學之陸生，其多數都認為來台可以增加其專業知識之成長、兩岸關係之瞭解以及未來競爭力之提升，僅部分陸生認為政策限制，造成其未來的不定性過大，因此不認為來台可以為自己帶來很好的獲益，僅可增加自己的見識。

至於成本方面，首先以學費來說，陸生來台其首須擁有家庭財力之相關證明後方可入台，因此，陸生對於台灣的大學收費皆屬可負擔，但至於收費的合理性部分，其意見則顯得相當參差，一部分學生認為來台留學之花費比起歐美地區的國家低廉許多，更可以享有高品質的受教環境，實為物超所值。另一方面的學生表示，與在大陸就學相比，來台不僅所支生活費較高，且無法工讀與申請獎學金，讓陸生感覺來台僅有金錢之支出，而無額外之補貼，所以認為來台花費較高於大陸。而實際上，這部分也是陸生來台後較無法平衡之關鍵點，因為來台就學之僑生與外籍生其在政府與學校方面皆有相當豐富的資源與補貼可以獲得，反倒是陸生卻一無所有，此外，台灣對於陸生之收費標準部分，陸生亦對於此給予批判，認為收費之標準需進行相關核算，而非單以學校之主觀認知就隨意訂定收費之標準。

另一項較為陸生所詬病之成本考量便是來台不可領取獎學金與進行工讀，目前台灣政府已明令陸生來台不可進行打工以及領取政府提供之獎學金，此一政令造成許多陸生的不滿，因為獎學金或是工讀金的獲取不僅可以減少陸生在經濟上之負擔，以獎學金來說，其更可以作為學生對於學業努力之肯定與鼓勵，亦可讓遠方的親人放心，並對於孩子來台的決定賦予更多的信心與肯定；而工讀方面來說，學生首重工讀所附帶之經驗，尤其到大學階段的學生，藉由工作的機會不僅可以使學生對於社會適應有所了解，以陸生來說更可以幫助他們更快融入台灣社會並瞭解台灣的價值觀。而工讀之限制對於來台就讀研究所之陸生影響更劇，因為在研究所階段擔任教授研究助理的職務，可以幫助學生接觸更多的研究案與委

託案，對於其學習與實務經驗之累積有莫大的益處，但礙於工讀限制之政令，讓許多陸生喪失了學習與實習之機會，此亦為學生感到不公之處。

綜觀政府與大學訂定陸生學費準則對比於陸生對於學費收取之觀感，大部分的學生對於此皆無太大的異議，其雖無十分滿意學費收取標準，但尚在其可接受的範圍內。最主要的原因乃由於陸生瞭解自己並非台灣納稅人，此一考量亦為政府當初訂定規範之衡量。但另一方面，陸生雖可接受台灣之學費收取額度，但其仍相當不平台灣對於陸生與其他境外生之間的差別待遇，根據陸生表示，政府給予僑生與外籍生相當優渥之補貼，學校亦提供許多的工讀機會予他們，相較陸生的不得工讀與不得領取獎學金之限制，陸生確實處於學習、經濟不利之環境。下表

4-3-2 為價格 Price：大學學雜費收取/花費 Cost：陸生來台成本獲益之比較。

4-3-2 價格 Price：大學學雜費收取/花費 Cost：陸生來台成本獲益之比較

	Price	Cost
學費	不得低於私立學校最低收費標準	較大陸高，但尚可接受
獎學金	政府不提供，學校自籌	僅少數學生可領取獎學金
工讀金	無工讀金之提供	多數學生希望有工讀機會
綜整：陸生對於台灣學費之收取表示同意並可負擔，但不滿意台灣在獎學金與工讀金方面之限制		

資料來源：研究者自行整理

二、管道 Place：大學招生管道/便利性 Convenience：陸生來台手續申請、資料蒐集之便利性

(一) 招生管道

台灣首屆招收陸生來台就讀，目前主要係透過聯合招生的方式進行陸生的招收，因此，教育部在第一年招生乃委託南台科技大學來負責承辦招生之業務，並與對岸之主要窗口進行相關協商與聯繫，以確保陸生招收能順利進行。而陸聯會主要負責之事宜則包含錄取分發事宜、統一結集學生資料、整合各校審定結果、架設陸聯會招生網站與編定招生簡章等，其乃作為一個資訊統合與發佈的對外窗

口，其主要負責大方向之招生協定與對口協調。目前聯招會的招生網站則為陸生瞭解招生訊息與台灣學校的主要媒介，其相關申請手續與報名時程皆須透過此進行掌握；而在大學層面，負責陸生事宜之主要單位多由教務處招生組或學校兩岸交流單位，其主要之業務乃係配合聯招會之招生日程以進行相關招生作業之進行，並透過學校故有的人脈與資源進行招生之宣傳。而此次陸生招收雖是聯合招生，但在教育部的立場認為，招生主要之努力與宣傳仍屬各大學之自主事項，因此，大學須仰賴自己所擁有之資源與管道來進行招生，教育部與委辦單位則扮演協助的角色，於大學需要時伸出援手。然，部分學校與教育部之間對於陸生招收的宣傳主要單位認定上似乎有些許落差，某些學校以為主辦單位將會代表台灣高等教育機構向大陸進行官方性的統一招生宣傳，因此學校在首次的招生宣傳上便無太多的作為且管道不足，導致招生狀況不佳的狀況，因此部分學校對於聯招會之責任態度便有所不滿。但基本上，這些學校已於第一屆的招生狀況中對於整體陸生招收狀況有所了解與掌握，其也將會於第二屆的招生作業上進行調整，以期改善第一年招生的困境。

(二) 陸生來台手續申請與資料蒐集之便利性

台灣首次招收陸生，而陸生亦首屆來台求取正式學位，因此雙方對於招生與來台的相關流程建構與資訊掌握都不是很到位，在聯招會部分，其舉辦陸生招收的經驗不足，導致許多招生機制與宣傳都不夠成熟，這也直接地影響到陸生在資訊蒐集上的便利性與申請入台手續的方便性。以第一屆招生的狀況來說，絕大多數的陸生都表示來台的資訊過少，最主要的原因乃由於台灣宣傳不足所致，再加上陸聯會招生網站建構不全，此皆加劇了學生掌握來台相關資訊的困難，故多數學生皆透過非正規管道來瞭解來台資訊，以補足官方管道之不足。另一方面，陸生亦認為來台申請手續相當繁瑣，不僅多項來台文件需公證、耗時冗長，雙方更需在文件之核定上經過層層的行政審核，此外，更由於兩岸首次辦理此項業務，故對於公證內容與規定難免有所茫然與誤解，此亦造成學生在申辦手續上之困

擾。

綜而言之，在台灣第一屆招收陸生之作法上，台灣的招生管道在建構上尚未成熟且內容不夠完全，且教育部與各大學間有招生自主上之誤解，因此導致整體招收陸生之宣導不夠到位，此進而影響到陸生瞭解訊息的便利性與完整性。另一方面，關於入台申請手續部分，經過第一屆的操作與問題反應後，目前陸聯會已向中華電信申請網路專線，此已改善大陸登入台灣網站之問題，而申請公證之相關內容，經首屆之經驗已大抵瞭解整體所需之文件與資料，因此，相信在第二屆招生時，可以減少陸生許多資料不全或往返的時間，雖然首屆申請手續過於繁瑣與訊息不全，但多數的陸生皆能體諒台灣方面之遺漏與問題，並期許未來可以多做改進。下表 4-3-3 為管道 Place：大學招生管道/便利性 Convenience：陸生來台手續申請、資料蒐集之便利性之比較。

4-3-3 管道 Place：大學招生管道/便利性 Convenience：陸生來台手續申請、資料蒐集之便利性之比較

Place	Convenience	
	申請 手續	繁瑣、冗長、要求反覆、兩岸 認知誤解
台灣雖屬聯合招生，但實際招生得由各校自行努力	資訊 蒐集	正規管道資料不足，多藉由 BBS、論壇等管道取得資訊
綜整：目前台灣招收陸生雖為聯合制，但其實屬大學自主事宜，此矛盾致大學招生管道受限，影響陸生來台之便利性		

資料來源：研究者自行整理

四、推廣 Promotion：大學招生推廣方式/溝通 Communication：陸生資訊蒐集管道

(一) 推廣方式

由於現今大陸與台灣簽訂互相不可進行招生宣傳之協定，因此，基本上台灣的大學欲至大陸進行招生宣傳是有一定的難度，因此，多數大學多利用自身與大陸建立的合作關係與校內的大陸交換生作為宣傳的媒介。故，目前，大學最常使

用之招生策略乃是透過姊妹校之管道來進行宣傳，並在宣導時搭配其他策略之使用，諸如：媒體播送、舉辦招生說明會、社群網站之架設與錄製大陸學生來台求學之經驗談等方式，以多管齊下之方式來進行招生之宣傳，如此方可使招生訊息普遍地被多數學生與家長所知。

至於招生宣傳之內涵，多數學校在宣導訊息礙於兩岸協商規定以及宣傳機會之束縛與侷限，其僅能就招生的日程與大致的招生訊息向學生告知，而未能就學校的師資、課程與資源多做詳細的介紹。因此，部分學校採取多方宣傳之策略，即動員學校各部成員包括：教師、學生與職員共同為招生盡力，以教師來說，其可透過與對岸學術交流之機會，向陸生宣傳台灣的招生訊息，並可以讓學生多瞭解教師的研究方向與成果；以學生來說，大學可以在招生簡章上讓來台就學之陸生發表來台之經驗感受或錄製陸生求學之分享影片，此一方式不僅可以讓更多想要來台灣的陸生知曉台灣之教育型態與方式，更可以增加招生訊息的可信度與影響力。

整體而言，目前台灣的大學招收陸生的宣傳方面，多採取無差異的行銷策略，亦即針對陸生的招生策略，皆為同一種作法或宣傳，並未依據各地區之區域性進行不同的宣導。僅有少數的學校開始意識到差異性行銷之重要性，始著手瞭解大陸各地區習慣接觸之媒體管道與民情，期望利用具當地特色之管道與方式，進行在地化的差異性行銷，以吸引更多的陸生願意來台灣就學，而事實也顯示，使用差異性行銷之台灣高等教育機構，其招生成效是較佳的。

(二)陸生蒐集與瞭解來台資訊管道

根據陸生所述，其得知台灣招生的訊息多透過網路、報紙與新聞媒體，少數學生從台灣在大陸舉辦的招生說明會或親友瞭解此訊息。但整體來說，台灣招收陸生的訊息不被多數大陸的學生與家長所得知，其主要之因素乃台灣首屆招生，故訊息的曝光率低，更加上台灣的大學招生宣傳不夠確實，這都加劇了陸生瞭解來台訊息之困難。

普遍來說，陸生最偏好蒐集與瞭解來台訊息之方式仍是以其高中學校單位來作為接收訊息的媒介，以學生的感知來說，藉由學校方面來進行招生訊息之釋出，可以增加訊息之可信度與正式性。另一部份之學生基於第一年之經驗，其認為台灣應將陸聯會之官方網站建構完整，並加強訊息在報紙與新聞媒體上之曝光，尤其是大多學生的家長鮮少有機會使用網路，因此，透過電視媒體的方式更可以使招生訊息確實為多數人所知，尤其當招生訊息的播送電視台或媒介管道能配合各省市居民收視的習慣與喜惡來進行放送，那結果肯定可以更上一層樓。最後，台灣政府亦可於大陸設置專門之招生辦事處，以協助解決陸生來台之相關疑難，並可編定來台之參考手冊供學生索取，其將可以減輕學生蒐集資訊之負擔與問題。從學生偏好蒐集招生之方式亦可發現，大學使用無差異之行銷方式影響力較小於差異性行銷，礙於大陸幅員廣大之因，各大學在行招收宣傳時，若能善加瞭解當地民情與生活習慣，將更有助於招收之推廣。

大學進行招生要確實到位並發揮效力，其首需理解學生獲知訊息之方式，以及其所偏好使用媒體之管道，畢竟兩岸在生活習慣與民情上皆有些許落差，故，大學不能僅以自己的思維來進行招生，亦需以陸生之角度出發進行相關宣傳，方能使招生宣導符其所需，更可降低學校宣傳之成本。整體來看，陸生獲知招生的訊息多為媒體管道，少數學生是藉由台灣的大學舉辦之招生說明會與宣傳得知招生消息，由此可知，台灣的大學在招生訊息的推廣部分仍有改進之空間，但不可否認的，它確實展現了部份之影響力，若大學的招生宣傳或推廣活動能更加地多元並因地制宜相信可以使宣傳更具效果。根據陸生對於訊息之需求，其對於來台之申請手續、來台相關訊息以及大學的系所取向部分之需求度較高，而此部分正好都是台灣第一屆陸生招收上較為欠缺的層面，故，各大學應加強學校內系所網頁之建構，而聯招會則需針對來台資訊與申請流程做更詳細之介紹。下表 4-3-4 為 Promotion：大學招生推廣方式 / 溝通 Communication：陸生資訊蒐集管道之比較。

4-3-4 推廣 Promotion：大學招生推廣方式/溝通 Communication：陸生資訊蒐集

管道之比較

Promotion	Communication
姊妹校	利用各省份媒體宣導
媒體：報紙、網路、新聞	編製來台指南手冊
網站架設	於大陸設立招生辦事處
至內地舉辦招生說明會	利用社群網站宣傳
藉兩岸學術交流機會宣導	建構完整的官方網站
錄製陸生來台之經驗談 訪視內地高中	至當地高中宣傳
綜整：許多陸生未知曉台灣招生之訊息，可見台灣招收陸生之宣導策略仍有待改進，其可多利用陸生偏好之方式進行宣傳。	

資料來源：研究者自行整理

貳、招生成功關鍵與困境/陸生來台與擇校因素之分析

(一)大學成功招收陸生之關鍵

根據陸聯會之分發結果可知，台灣第一年招收陸生表現較為優異之學校大致多為老字號的一般大學，由此便可發現，大學成功招收陸生的關鍵之一乃為學校聲望之優劣，由此口碑與聲譽之定位，可為學校帶來許多慕名的學生源。其中尤其是有親至大陸作招生宣傳的大學，其更可以對學生發揮影響力，以社會心理學的角度來解釋，這便是展現了對話或接觸的力量，此時這類的學校便容易在學生的抉擇中脫穎而出。但另一項更重要的關鍵乃在於學校招收陸生之共識凝聚力，大學將招收陸生視為全校共享之努力目標，藉由全員的參與讓其對於陸生的招收有參與感，並可由此破除過去對於陸生之偏見，有此充分發揮合作的力量，畢竟學校單位若僅是單槍匹馬地進行招生宣導，其能展現之成果肯定相當有限，若能發揮骨牌的影響力、一一擊破，便可使招生的效果發揮到最佳狀態。最後一項大學成功吸引陸生之重點為學校獎學金之提供，此對於學生來說是為誘人之考量，可幫助其減輕來台之開銷與生活負擔。

(二)陸生來台之因素分析

瞭解陸生來台之因素，不僅可以幫助學校釐清學生來台之考量，更可以此作為招生之宣傳主力。過去，大陸歷經文革與鎖國之歷史所影響，多數的大陸人民對於台灣的瞭解實在是寥寥可數，尤其兩岸在政治體制上有相當大的差距，因此許多的陸生基於對台灣的好奇與對民主的渴望，而欲來留學以體驗台灣的生活與民情。尤其來台灣留學不僅沒有語言上之障礙，更可以跳脫原生的生活環境與模式，且不會造成家庭在經濟上過度的負擔，故，台灣對於陸生來說猶如一未掘的新興地，充滿吸引力。

而出於受教品質與學習環境之考量來說，大陸高等教育之品質參差不齊，相較而言，台灣的高等教育擁有嚴謹的評鑑制度與考核標準，故，整體大學之品質與水平是優於大陸多數的學校，尤其台灣在電子資訊方面之技術與研究乃領有世界頂尖之地位，且技職教育之發展亦為各國爭相前來取經之楷模，因此對於陸生來說台灣為一明智的選擇。然，根據目前部分的陸生所述，其來台並非自己的第一志願，進入大陸 985、211 重點學校或至香港留學才是其原先的計畫，但礙於高考成績表現不佳與學校門檻過高之原因，方退而求其次而選擇來台留學。由此，可為各大學與政府作一審視與借鏡，倘若台灣政府與大學仍繼續滿於現狀，而不積極進行陸生招收之相關宣導，或開放利多以吸引優秀學生來台，台灣不僅無法提升高等教育之知名度與學生素質，更會使自己屈居二流，位處香港之後。

(三)陸生來台之擇校因素分析

陸生基本上對於台灣的大學瞭解並不多，因此其在擇校之主要考量乃基於學校之知名度與聲望為主，其多透過網路來查詢台灣學校的排名，或是親友的推薦來作選擇。另一部份之考量則出於專業之衡量，這類學生則屬於擇系優於擇校為主，少部分學生僅以北部的學校作為選項，不考慮就讀南部之大學，其為大陸對台灣的政治偏見所致。

由此便可知，陸生來台之首重考量因素乃源於其對於台灣新鮮感與好奇心，再綜結來台的低廉花費與生活適應容易度，台灣對於陸生的吸引力是相當足夠

的，但礙於政令上之限制，台灣不僅成為部分陸生留學的次要選擇，甚至降低學生來台的意願。故，政府與各大學皆應察覺此異狀，而重新檢視三限六不之適切性與合理性，並斟酌其內容以進行必要之開放與改善，各大學亦應積極給予陸生適當之補貼或協助，方能使台灣立於優勢地位，以吸引到優秀的大陸生源。

另一部份，多數的陸生來台之擇校依準乃為大學之學術聲名，此對於老字號大學來說可是相當有利，其未來宣傳可以加強學校名氣之強調，其可望招收到許多慕名的學生；但另一方面，對於台灣新興成立的大學以及科技院校來說，學校聲譽之策略並非其可使用之方式，故，這類型之學校在招生宣導上不僅須破除科技大學為二流教育之迷思，更需打響學校之知名度與實力，方能與一般大學並駕齊驅，此亦為台灣政府所需給予幫助之地方。另一部份以系所為擇校考量之陸生來說，其首重學校專業領域之內涵度，但根據陸生的經驗指出，台灣許多大學對於系所網站的經營不良，資料更新率低、內容建構不全，造成其在擇校上之困難，因此，若學校可以用心經營系所之網站，並可加強宣導學校主力專業之優異之處，相信對於學校之招生成果定有提升之作用。而以地區作為擇校標準之陸生，地處南部之大學可以針對學生堪慮的問題進行說明，以降低學生對於南部之偏見與懼怕，相信可以排除這類招生之阻礙。

參、學校輔導/陸生來台所需之協助

(一) 學校輔導

為了協助各大學進行陸生來台後之相關輔導，教育部編訂了陸生輔導手冊，其內容包含學生課業與生活方面之輔導，以供各大學作為輔導之方針。為瞭解各校輔導陸生之狀況，以及陸生來台後之適應狀況，教育部亦會定期舉行座談，以隨時掌握學校與學生之輔導情形。目前，各大學負責陸生輔導之單位大致可為學務處或國際事務處這兩種，其主要協助陸生住宿、生活、保險等生活上之事宜。在面對陸生輔導作法及態度來說，各大學大多期望以一般生之角度來對待陸生，

意即不將陸生特殊化或標籤化，僅於學生提出需要協助的要求時，方出現協調或提供幫助，平時並不會對陸生之生活有所干預或過度關切。

(二)陸生之適應狀況與所需之協助

陸生來台就學比起其他境外生來說，其佔有語言與文化適應之優勢，因此，多數的陸生來台灣後皆無適應上之問題，並能快速的融入大學的生活步調中。其所面臨之適應困境多為對環境之生疏感所致，諸如：人生地不熟、不懂如何搭車等，但這類的狀況皆可以隨時間或學生本身的努力而克服，對於學生的求學或生活並無太大的影響。

而對於陸生來台適應影響較劇的則源於三限六不之限制，尤其在來台後，陸生的待遇與其他境外生相比下，便相形弱勢與侷限，此亦引發陸生對於台灣政策諸多不滿與不平之情緒，其希望兩岸學子不要再受遺留的歷史糾葛所傷害。陸生尤其期望台灣政府可以多方評估政策之合理性，並賦予陸生政策更多的開放。

整體來看，台灣當政府與各大學對於陸生之輔導方向是正確的，陸生確實來台後無太大的適應問題，因此以被動的角度給予陸生所需輔導與幫助，是為一適當的決定，其不僅可以讓台灣學生不以有色眼光對待陸生，更可以使陸生在適應台灣的過程不會有過多關注的壓力。而至於三限六不之限制部分，馬英九總統亦表示會針對陸生政策進行全面性的檢討與改進，於此部分，各大學亦須積極安撫陸生因三限六不所產生之情緒反彈，並適時提供合理之協助或獎學金，以彌補政府面之不足。

關於整體台灣高等教育機構之招生策略與陸生來台後對於台灣高等教育感受之間的符應程度，可參見下表 4-3-5，此透過 4P 與 4C 之對應說明，可清楚瞭解台灣的大學所釋出之招生策略與陸生需求間的對應性。

表 4-3-5 綜整 4P 與 4C 之比較：大學招生策略與陸生來台之感受

行銷 4P：大學之招生策略			行銷 4C：陸生來台之感受			
產品 Product	師資	旅外資歷豐富 師生互動密切 教學認真	顧客 滿意度 Custom	師資	經歷豐富 關心學生學習 教學認真	
	課程	以本身學校發展的成熟課程模式為主		課程	缺課 重實務輕理論	
	資源	相較於私立大學，政府提供大量的資源於國立大學之中		資源	學習內容多元 實務課程豐富 原文教材居多	
價格 Price	學費	基於納稅人權益之考量，針對陸生之收費乃配合政府所設之計費規定：各大學對陸生的收費不得低於私立學校最低之收費標準。	成本 Cost	學費	課程要求較鬆散 部分課程內容太與時勢脫節	
	獎學金	政府不提供陸生獎學金，大學可自籌陸生獎學金		獎學金	圖書館資源豐富 軟體設備健全 校外演講講座多	
	工讀	不提供陸生工讀金		工讀	硬體設備更新率低 建築與課桌椅老舊	
招生管道 Place	聯合招生 各校自行進行宣傳活動		便利性 Convenience	申請手續	可以負擔，但比大陸高	
				資訊蒐集	多數學生希望有獎學金的提供，少數學生領有獎學金	
				多數學生希望能有工讀機會		
		便利性 Convenience	不便、繁瑣、公證流程冗長、文件要求反覆、兩岸認知誤解		不規管道較少，多為非正規管道取得	

表 4-3-5 4P 與 4C 之比較：大學招生策略與陸生來台之感受（續）

行銷 4P：大學之招生策略		行銷 4C：陸生來台之感受		
Promotion	推廣	溝通 Communication	偏好 蒐集 訊息 方式	至當地高中宣導 (以大學招生為主) 利用當地媒體宣傳 編製來台指南手冊 成立大陸招生處 使用社群網站宣傳 完整建構官方網站
	至姊妹校宣傳 媒體：報紙、新聞與網路 社群網站之架設 至大陸舉辦招生說明會 訪視當地高中 港澳台辦事處為宣傳窗口 兩岸學術交流的機會 錄製交換生來台經驗談			

資料來源：研究者自行整理



第五章 結論與建議

本研究旨在瞭解陸生政策之內涵，並進而探討台灣高等教育機構招收陸生之策略以及陸生來台後對於台灣高等教育之感受。為了更深入瞭解陸生來台政策之執行狀況，本研究首先進行文獻探討，瞭解台灣在大脈絡下的高等教育國際化現狀，並探究陸生來台政策之內涵。為能更加掌握陸生政策之推行情形，利用行銷組合 4P 與 4C 之架構，分析大學招收陸生之策略以及陸生來台後對於台灣高等教育之感受程度。本研究運用非結構式訪談法，分別與七所大學負責陸生招生事宜之承辦人員以及其校一至三位的陸生進行訪談，以蒐集各大學推行陸生政策之策略或方式及陸生來台後對於台灣高等教育之觀感，整理與歸納訪談資料將其套用至行銷組合 4P 與 4C 之架構中，以瞭解大學所釋出的招生策略與陸生需求間的符應程度為何，藉以瞭解學校策略面與學生需求面之間的異同處，並以學校面和學生面間的落差提出建議，以作為未來台灣各大學招收與輔導陸生之參考。

第一節 結論

本研究根據行銷組合 4P 與 4C 之架構分析台灣高等教育機構招收陸生之策略以及與陸生來台後對於台灣高等教育之感受，以下結論將根據本研究之訪談結果而提出，並以 4P 合併 4C 的方式呈現結論，依序以 Product 搭配 Custom、Price 比照 Cost、Place 對比 Convenience 與 Promotion 交叉 Communication 的方式敘述如下：

一、我國政府招收陸生採取「階段性、漸進開放、完整配套」以及「三限六不」為準則，並訂有相關招生辦法與陸生輔導手冊以進行招生。

台灣於民國 100 年首次通過招收陸生來台求取正式學位之政策，但礙於對於招生狀況之不解與台灣各界之嘆然，因此，政府目前配合兩岸人民關係條例 22 條、大學法 25 條、專科學校法 23 條的修正，訂定出陸生來台政策方針與三限六不原則，將以階段性的模式開放陸生來台之名額限制、招生地區與對大陸學歷之認證，期望藉由漸進的招生經驗與過程，尋找出最適切與完整的招生配套與方

案，此一作法不僅可以降低台灣民眾之不安，更可以讓教育部與各大學在穩建的準備過程中建構最有利的招生計畫。為因應陸生來台，台灣亦訂定相關招生辦法與編訂陸生之輔導手冊，以作為各大學在行招生之參考依據。

二、多數大學無特別針對學校師資、課程與資源擬定招生之策略，多以於現有高品質之師資、課程與資源吸引陸生，而多數陸生對於此皆感到滿意

台灣高等教育因有嚴謹的創校與大學評鑑體制，故品質與水平已受到嚴峻檢核與保障，雖台灣多數大學於招生陸生過程中未特別以學校師資、課程與資源作為宣傳之主打，僅於宣傳時將一併將學校經營狀況向學生告知，並未將此列為宣傳重點，但大多數陸生皆對台灣的大學品質給予贊許。在師資部份，台灣目前大學教師多有旅外經驗且研究產量豐富，並與學生關係密切，陸生多認同教師不僅幫助其瞭解課內學識，更博其視野與眼界；學校資源方面，多數陸生皆對於學校的藏書、軟體設備與講座活動讚不絕口，有助於減輕學生在學習與擴充課餘學識上之礙障，再者，校內定期舉辦的名人與企業講座，更讓陸生見識到台灣的軟實力。課程部分，陸生多認為原文教材、課程多元化以及實務操作的課程有助於其學習成長與經驗累積；然亦有學生表示台灣的課程較淺略、嚴謹度不足以及所學課程與社會趨勢有所脫節，較無法使學生學習到最新的專業學識。

三、大多陸生雖能接受在台灣就學之學費額度，但其仍對於各大學在教育部規範內訂定的學費收取標準以及政府在獎學金與工讀金上之限制多感到不滿

台灣政府為避免陸生來台稀釋本地學生學習與工讀之權益，以及出於納稅人權利之考量，因此明令陸生來台不得領取政府獎學金與校外打工，而各大學針對陸生的收費亦需依照教育部所公布之私立大學最低收費標準來計收，意即各大學對於陸生學費之收取不得低於此限額，目前多數私立大學對於陸生之收費大致與本地生相同，而國立大學則以本地生兩倍之學費來計收。整體而言，陸生來台的學習費用係高於大陸的，但其仍多為陸生所接受，僅少數陸生對於大學學費收取標準有所質疑，認為其需經過嚴謹之核算再行定價，而非一昧地要學生承擔其所

訂定之費用。然而，台灣在獎學金與工讀金上之限制多為陸生所非議與反彈，因為相較於一般境外生，陸生來台不僅比較少獎學金可以申請，工讀方面亦有許多限制，包括陸生無法實習，此皆造成其喪失社會經驗累積與體驗台灣工作型態之機會。

四、目前台灣招收陸生雖為聯合制，但其實屬大學自主事宜，此矛盾更反應於兩岸宣傳限制上，致大學招生管道受限，反影響陸生蒐集來台資訊與報名之便利性

目前台灣陸生的招收主要係由教育部作為頂層之執行方針，而以南台科技大學為首之陸聯會則為台灣招收陸生之主要業務窗口單位，其主要負責招收與統籌陸生來台之相關事宜以及與大陸對口單位之溝通協調，亦為陸生來台之唯一可憑藉之管道，此一看來台灣招收陸生之性質係屬聯合招生。但實際上，各大學的招生宣傳作業仍為學校自主行為之一部份，教育部與聯招會並不會代表台灣作為一個宣傳之出口，學校可否招收陸生之關鍵仍需仰賴自身學校品牌之經營以及招生宣導策略之推行，教育部僅扮演協助者的角色，然此招生權責之歸屬實存一矛盾點，這不僅加劇大學招生之困難，更間接影響了陸生來台灣之便利性。以申辦來台手續來說，兩岸在文件採認、認證流程、公證項目與申辦規定上尚未有較成熟之規範，再加上陸生對於報名流程之不熟悉，其不僅耗費陸生的時間與金錢，甚至嚴重影響到陸生暑期規劃之行程。

五、礙於陸生招收政策初辦與兩岸宣傳協定之限制，各大學在招生宣傳的作法上多不到位，陸生來台多透過論壇或 BBS 等非正規管道來蒐集所需之資訊

由於大陸幅員廣大、兩岸招生不得至對方學校宣傳之限制，再加上台灣首辦陸生招收的情況下，匆促的時程與招生經驗不足等因素皆加劇了大學在宣傳作業上之難度。現今多數大學執行招生多遵循教育部的政策與日程，而未訂定招生之目標與計畫，故整體而言，目前台灣多數大學招生策略之類型偏少且較缺乏特色，僅少數學校會秉較積極的心態於招生規劃上，其大多會透過多管齊下的招生策略，試圖讓台灣招生訊息得以被不同省籍與類型的大陸學生和家長所知曉，以

提升招生之程校。而其中以透過姊妹校、網路媒體以及至當地舉辦高等教育展示會等方式最普遍被大學所使用。但礙於兩岸不得宣傳之協定，多數陸生無法藉由宣傳會等管道來瞭解來台訊息，其多會透過網路來蒐足所需之訊息，是故，台灣陸聯會或是各大學的網路經營便顯得舉足輕重，但首屆陸生多認為陸聯會網路平台設置上多有疏失，包括網站招生資訊不全、大學介紹簡陋以及發生網頁無法開啟等問題，造成許多陸生在蒐集來台資訊上之困難。因此多數陸生便改而尋藉論壇、BBS 與社群網站等非官方的管道來瞭解於台就學之狀況。

六、陸生來台多無適應上之問題，多數大學對陸生亦採取被動之輔導方式，僅於陸生主動提出需求時方給予支持

兩岸在文化、語言、氣候與地理位置皆十分相近，故陸生來台就學多數無適應之問題，僅少數學生在交通與生活方面感到不便，或曾遭遇台灣學生不友善之待遇，但其多能藉由自身的調適與努力而得到改善。為因應陸生之輔導需求，教育部亦編訂了陸生輔導手冊以為學校輔導與協助陸生之參考根據，多數大學為落實校園平等與對多元文化之尊重，故針對陸生輔導之態度多與一般外籍生大致相同，不以特殊待遇與標籤化為原則，將其視為一般境外生來對待，除了給予生活住宿與保險等協助，以及於每學期初與末舉辦必要之座談外，其餘時間學校多處被動之角色，僅於陸生主動提出問題時方出面進行輔導或協助。

七、大學能成功招收陸生多仰賴學校長久以來所建立之優良口碑，此亦為陸生擇校時最為重視之關鍵

陸生基本上對於台灣高等教育學制與學校的瞭解並不多，且台灣首屆招生日程過於倉促，導致許多大學的宣傳效果不彰，再加上大學網站架設不全與兩岸網頁連線的限制，皆加據了導致學生蒐集來台資訊上之困難度。因此，陸生在一無所知的情況下，台灣的大學知名度與聲望便成為其首要之擇校考量，根據陸聯會之分發結果亦可發現老字號大學所招收之陸生員額數普遍高於新興或地方大學，由此可推知大學成功招收陸生之關鍵乃在於學校口碑之建立。而學校聲譽之

所以可順利築起，多端賴於學校品牌之定位策略，以市場來說，品牌定位不僅可建立商品在消費者心中之形象，更可以塑造特色，以作為品牌的制勝關鍵。另一方面，據訪談資料亦可知學生偏好以台灣的大學親至大陸舉辦招生宣導或展示會等方式來獲取招生訊息，未來大學在進行招生宣傳若投其所好，定可增加訊息的曝光機會，以發揮招生之成效。

八、三限六不之限制及對台灣的大學資訊掌握度不足為陸生來台主要之顧慮，此亦為大學招收陸生所面臨之困境與挑戰

三限六不之限制不僅直接影響到陸生之權益，更進而加劇大學招收陸生之難度。首先陸生政策之限制導致招生利多減少，致使部分陸生卻步，而不願來台就學，對於大學來說，其得花費更多的時間與心思方可改變學生心意；次者，在三限六不的規範下，亦造成許多陸生與其家長於情緒上的反彈與不安，大學進行招生時，仍需針對此一部分進行宣導與安撫，種種都影響了大學進行招生之效率與成果。另一方面，兩岸簽訂不可宣傳之對等協定，使得大學無法大舉正式地向陸生進行招生之宣導，導致招生訊息無法普遍被知曉，此不僅造成學生對於台灣大學體制與招生訊息之掌握不足，更進而影響到學校的報名員額，此對於較不具知名的新興大學或科技大學來說更是雪上加霜。最後，礙於台灣首次招收陸生，多數學校認為招生的作業與日程較為緊湊，造成其在進行相關業務之承辦與招生宣傳作業之推行上，承受較大之緊迫感且須從反覆未定的作業流程中學習與修正。

第二節 建議

本節將針對陸生與各大學在推行陸生招收政策上之困境與問題，以提出意見供台灣政府與台灣高等教育機構作為參考，以期來年的陸生招收作業可以更加完善與順利。

壹、對台灣官方之建議

一、陸聯會得定期更新與維持官方網絡平台內容與資料之健全

根據第一年陸生使用陸聯會網站之狀況可知，其架設內容較缺乏完整性，尤其對於台灣的大學介紹部分相當缺乏，另一方面陸聯會網絡在大陸亦出現無法連線之問題，導致陸生在蒐集資訊或操作上的困難。雖然目前陸聯會於電信公司申請並架設專線來解決大陸地區連線之困境，但對其仍須針對網站內容之架構進行檢討與加強，除了須清楚指示學生報名之流程與手續外，更需詳細介紹台灣各大學與其系所之狀況，方能使陸生在資訊透明化與具判斷能力的狀況下進行學校與系所之選擇，以避免發生來台學習適應不佳之問題與弊端。

二、陸聯會應加強與大陸對口單位即海峽兩岸招生服務中心之溝通與協調，以期能突破目前台灣招生訊息過於滯抑的困境，並減少兩岸在文件公證上之誤解

招收陸生之宣傳事宜雖然主要由各大學所自行負責，但官方仍需與大陸對等的教育單位或海峽兩岸招生服務中心窗口進行溝通與協調，若能將台灣招生的訊息透過大陸官方來輸出，相信可以增加招生訊息的曝光率，此不僅可以幫助各大學舒緩宣傳之壓力，更可以讓陸生與家長信服訊息之真偽。另一方面，基於第一年招收陸生的問題回饋可知，兩岸在來台文件採認的規定與流程皆容易產生某些程度上的誤解，若能藉由與對口單位之溝通和互動，必然可以減少公部門許多行政上之徒勞，並降低陸生在公證流程中可能面臨之問題發生率。

三、在適切的範圍內，得簡化陸生來台之公證手續內容與規定，以提升處理申辦文件之行政效率

目前，兩岸公證之項目、內容與要求過於繁雜，造成陸生在申辦手續上不僅

耗費時間且須承擔眾多的行政手續與往返交通費用，根據陸生的說法，其大多花了近兩個月的時間在辦理來台所需之手續，並奔走於各行政機構與處室之間，因此，若兩岸政府能簡化陸生來台之公證步驟、統一公證受理單位或以漸進方式來開放部份申辦項目經由網路平台來進行受理，其不但可以降低文件在行政上往返之回覆時間，更能提升陸生辦理公證之效率。

四、政府對於陸生獎學金與工讀金之限制得進行適切之評估並適度開放

陸生來台受限於獎學金與工讀金之限制，此造成多數陸生學習機會的喪失與生活經驗累積之困難，基於此一狀況，政府應針對陸生獎學金與工讀金的規定進行適當地開放與調整，以不壓縮陸生學習的權益為考量，透過更加全面與嚴謹的為政態度來重新審視獎學金與工讀金的限制問題，並廣納陸生的意見與其多方進行協調，以取代目前不公之政策協定，藉以降低陸生對於政策之情緒反彈與來台之顧慮。

五、定期與各大學檢討與改進該年的招生問題與困境，並虛心廣納各界對於陸生政策之指教與意見，以作為來年政策實施之改善指標

該年陸生招收作業結束後，教育部、陸聯會與各大學應定期召開並確實執行招生之檢討會，藉以讓雙方瞭解政策面與實際面之間的困難度與落差為何，並共同研擬問題的改善辦法，以為來年政策實施之因應措施，如此不僅可以增加彼此的向心力，更可以使議題充分被大家所知曉、掌握與參與。另一方面教育部甚至可以每年選出招生優異之種子大學，以作為其他學校招生之參考表率與楷模，以此效尤方可大增招生的效率。

六、政府得致力協調不得至大陸進行招生宣傳之協定，以增加招生訊息之曝光，並在審慎評估後適度開放大學招生員額與祖籍設限以減低大學在招生上之限制

大學進行陸生招收上，實遭遇許多的挑戰與困境，以招生宣傳來說，大學受限於兩岸不得至對方國家招生之協定，此與教育部主張的大學應自主招收陸生規定實屬矛盾，因此，政府應積極化解兩岸招生協定之限制，賦予大學更寬闊的招

生邊幅。另一方面，政府目前對於大學招收陸生之員額與祖籍多有嚴格之限制，在多重壓力與侷限下，較無法對大學激起招生之熱忱與動力，故，於審慎評估後適度地開放各校得以招生之員額與祖籍規範，實可讓大學願意投資心力於招生宣傳上，以期帶動整體招生率之成長。

七、在許可的狀況下，若能於大陸成立台灣高等教育招生專責事務處，以即時回應學生與家長之疑惑和需求將可提升整體招生成效

為了因應大陸學生之需求，台灣若在許可的情況下，若可於大陸設置專責事務處，其不僅可處理兩岸學術交流之事宜，更可以協助陸生招收之推行，對於陸生之困難亦可即時給予所需的回饋與諮詢，相信對於整體招生的幫助定會有所提升。

貳、對大學院校之建議

一、大學應維持校內師資之品質與資源設備之汰新率，並提升課程內容與對學生學習態度之要求

多數陸生對於台灣的大學師資與資源表示滿意，因此，各大學應致力維持校園內的高品質教育環境，以作為招收學生之籌碼。然至於學校課程部分，陸生則給予其相當參差的評價，因此，學校應該積極瞭解校內課程之發展內涵與問題，並掌握學生對於課程的回饋意見，以為改進之重點。另一方面，大學若能針對陸生進行基礎的課程簡試或課程意見調查，此對於學校來說，其更可以充分了解學生在學理上之程度與需要提供協助之處，此外，學校亦可讓陸生瞭解台灣的教育體制與課程發展模式，以減緩其在課後可能產生的不適應或落差感。

二、大學在陸生學費收取額度的訂定上應更加嚴謹，並設法提供陸生更多生活上之補貼或獎學金

各大學針對陸生就學費用之收取額度訂定方式應經過嚴謹的考核評估機制，且將此評核依準與過程訊息公開，以讓陸生能充分瞭解學校訂定收費之衡量

點與方式，以此減低學生對於收費之質疑或不平情緒。此外，陸生來台後無法於台灣政府取得獎學金與生活上之補貼，學校可以斟酌陸生的情況，以作適當之補貼，即給予需要協助的同學於生活上之補貼或獎學金，以加強學生對於學校的忠誠度，並降低其對於政令之反彈。

三、大學除了要積極增闢宣傳之招生管道，更應以陸生的角度為出發擬訂宣傳策略，方能因地制宜以增加招生訊息曝光之機會

目前多數大學招生陸生乃遵循教育部的招生日程與計畫，少有學校訂定招生目標，少了目標之設定，不僅無法作為激勵學校之動力，更使學校無法檢視招生的問題與效果。因此，各大學應訂定陸生招收的長期目標，再進而訂定相關的招生計畫，以作為招生成果的評鑑指標，讓整體招生不再盲從與跟隨，而是出於本位。根據陸生經驗得知，各大學在進行陸生招生宣傳時，不能僅以台灣人的角度出發，而需以在地人的思維來規劃招生之方式，透過多元、因地制宜的招生管道與媒介，讓不同類型的學生、家長與大陸人士能以其偏好的管道接收到台灣招生的訊息，如此不僅可以降低學校宣傳之成本，更可以提升宣傳之效果與影響力。

四、大學除了需加強陸生對學校周圍環境之認識，並積極輔導需要協助之陸生，更應給予台灣學生面對陸生之正確態度

陸生初來乍到，對於台灣與學校周遭之環境皆不甚熟悉，此時，學校應加強陸生對於附近環境、交通、醫療與搭車資訊之介紹，讓陸生不至於處於茫然無助的窘境，以強化其適應環境之能力。此外，學校除了應給予陸生適當的輔導外，亦需加強台灣學生面對陸生之正確態度，不僅需教育學生屏除對大陸政治與文化之偏見，學校與系所更應以身作則，貫行平等的教育態度，讓陸生來台求學不受到兩岸過去遺留的政治糾葛所傷害。

參、對後續研究之建議

一、擴大研究對象之員額數

本研究僅以七所大學之陸生承辦人員與陸生作為研究之對象，仍有許多的大學與陸生未納入本研究之中，後續若能擴大研究的對象數，定更可瞭解與掌握整體陸生政策下的情況與影響。

二、增列教導過陸生的教師或其同儕為研究對象

欲理解陸生來台之適應與學習狀況，亦可透過其教師與同儕來進行瞭解，因此，若能將陸生之教師與同儕增列為研究對象，方可使得我們對於陸生來台之適應情形有全方位性的瞭解，更能對症下藥地協助陸生並給予其所需之輔導。

三、針對來台的陸生與大學招生策略做長期的追蹤與研究

本研究目前僅針對來台近一年的陸生與執行陸生政策之學校人員進行訪談，未來研究可以針對同一批陸生或學校職員進行四年之長期追蹤，在學生方面，可以瞭解其來台初期至後期之間的改變與成長；而學校層面，亦可為此長期研究的模式來進行，以分析大學在四年間於招生策略上之轉變與方式。

四、可透過量化研究方法進行陸生滿意度之普查研究

未來對此議題感興趣研究者，可以藉由量化的方式來瞭解陸生來台後之感受，透過統計軟體之分析與使用，畢可有別於本研究，能更普遍地瞭解陸生來台後在高等教育不同的變項層面間之感受滿意度狀況。

參考文獻

中文部分

中原大學（無日期）。大陸學生入學訊息。2011年9月8日，取自：

<http://www.icare.cycu.edu.tw/>

元智大學（無日期）。元智大學陸生專區。2011年9月8日，取自：

<http://web2.yzu.edu.tw/china/>

內政部（2010）。台灣出生數統計表。2011年5月16日，取自：

<http://www.ris.gov.tw/ch4/static/y2s10000.xls>

文化大學（無日期）。陸生招收。2011年9月8日，取自：

<http://ap2.pccu.edu.tw/futurestudent/index.asp?whichone=d2>

方世榮譯(2000)。行銷管理學 /Philip Kotler 著。台北市：東華書局。

方世榮、張士峰譯(2009)。行銷學原理 /Philip Kotler 等原著。臺北市：臺灣培生教育。

世新大學（無日期）。陸生招收專區。2011年9月8日，取自：

<http://distance.shu.edu.tw/enroll/index.htm>

田芳華(2009)。大陸學生來台就學大學校院議題研析。2011年9月8日，取自：

<http://web.ed.ntnu.edu.tw/~minfei/educationadministrationnewissue/content/20090512-3.pdf>。

立法院公報(1990)。院會紀錄。79(102)，120。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@7910200;0120;0120>

立法院公報(1991)。院會紀錄。80(21)，164。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@8002100;0164;0164>

立法院公報(1994a)。院會紀錄。83(6)，289-323。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@830601;0322;0323&http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@830601;0289;0290>

立法院公報(1994b)。院會紀錄。83(25)，2。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@832503;0002;0002>

立法院公報(1994c)。院會紀錄。83(43)，231–232。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@834301;0231;0232>

立法院公報(2005a)。院會紀錄。94(40)，313。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@944002;0313;0313>

立法院公報(2005b)。院會紀錄。94(44)，377。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@944403;0377;0378>

立法院公報(2005c)。院會紀錄。94(63)，415。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@946300;0415;0416>

立法院公報(2008)。院會紀錄。

立法院公報(2010)。院會紀錄。99(3)，189–191。2012年7月20日，取自：

<http://lis.ly.gov.tw/ttscgi/qrimg?@990302;0189;0191>

交通大學（2011）。國立交通大學招生說明。2011年9月8日，取自：

<http://aadm.nctu.edu.tw/admit/> 國立交通大學招生說明.pdf

行政院大陸委員會(2011)。大陸人士來臺從事文教交流統計數。2011

年12月28日，取自：<http://www.mac.gov.tw/public/Data/18114195671.pdf>

李春杉（2009）。台灣地區高等教育機構向大陸招生推拉因素之調查研究。國立

臺北教育大學教育政策與管理研究所碩士論文，未出版，台北。

東海大學（無日期）。東海大學大陸學生入學資訊網。2011年9月8日，取自：

<http://mlcnstu.thu.edu.tw/tc/index.html>

林彥宏（2010）。一廂情願亦或是兩情相悅？陸生來台之匯流與轉變。教育研究與發展期刊。6(2)，160–180。

南台科技大學（無日期）。大陸學生招生。2010年6月8日，取自：

<http://gb.stut.edu.tw/site/www.stut.edu.tw/adm/recruitstudent/newsChina.html>

孫岩(2008)。關於海峽兩岸高等交流的狀況及前景。「新情勢下的兩岸關係」學

術研討會。

高登第(2002)。科特勒：新世紀行銷宣言(Kolter, Philip, Market moves,

2002)。台北：天下文化。

張國保、楊淑涵、張馨萍(2011)。兩岸高等教育交流相關議題與政策方向之探討。

教育政策論壇。14(3)，1-32。

教育部 (2009a)。高等教育招收外國學生政策藍圖。2010 年 5 月 16 日，取自：

http://tw.wrs.yahoo.com/_ylt=A8tUwZB1.PBNRxoABSZr1gt.;_ylu=X3oDMTBydTdmYjgyBHN1YwNzcgRwb3MDMQRjb2xvA3R3MQR2dG1kAw--/SIG=15dqn0u12/EXP=1307666677/**http%3a//www.edu.tw/files/bulletin/ED3109/%25E5%25A4%2596%25E7%2594%259F%25E8%2597%258D%25E5%259C%2596%25E5%2585%25AC%25E8%2581%25BD%25E7%2589%25881023.pdf

教育部 (2009b)。陸生來台公聽會會議手冊內文。2010 年 5 月 16 日，取自

[http://www.edu.tw/files_temp/bulletin/B0065/981210-1223 公聽會會議手冊內文-1208修\(3\)-公聽會發布.pdf](http://www.edu.tw/files_temp/bulletin/B0065/981210-1223 公聽會會議手冊內文-1208修(3)-公聽會發布.pdf)

教育部 (2010a)。外國來華學生人數表。2011年6月7日，取自：

http://www.edu.tw/files/site_content/b0013/foreign.xls

教育部 (2010b)。大陸地區高等學校認可名冊。2011 年 12 月 24 日，取自：

http://www.edu.tw/news.aspx?news_sn=4203

教育部高教司(2010a)。陸生三法修正草案三讀通過。2011 年 12 月 24 日，取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=3794&pages=10&site_content_s

教育部高教司(2010b)。有關大陸學歷採認不溯及既往之相關說明。2011 年 12

月 24 日，取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=3988&pages=0&site_content_sn=1230

教育部高教司(2011a)。行政院核定「大陸地區人民來臺就讀專科以上學校辦法」

案，首批陸生將於今年 9 月來臺。2011 年 12 月 24 日，取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=4181&pages=7&site_content_sn=1230

教育部高教司(2011b)。大陸地區高等學歷採認 100 年正式啟動。2011 年 12 月

24 日，取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=4182&pages=7&site_content_sn=1230

教育部高教司(2011c)。國家安全機密系所 不得招收陸生。2011 年 12 月 24 日，

取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=4206&pages=0&site_content_sn=1230

教育部高教司(2011d)。各校提報陸生招生計畫 教育部 2 月公布結果。2011 年

12 月 24 日，取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=4205&pages=1

教育部高教司(2011e)。教育部核定 100 學年度大學招收陸生名額。2011 年 12

月 24 日，取自：

http://www.edu.tw/high/news.aspx?news_sn=4261&pages=6&site_content_sn=1230&keyword=%b3%b0%a5%cd

淡江大學（無日期）。招生資訊。2011 年 9 月 8 日，取自：

<http://www.acad.tku.edu.tw/AS/app-op/adplay.php?Sn=5>

清華大學（無日期）。陸生來台。2011 年 9 月 8 日，取自：

<http://adms.web.nthu.edu.tw/files/11-1072-4567.php>

逢甲大學（無日期）。逢甲大學陸生入學網。2011 年 9 月 8 日，取自：

<http://www oma fcu edu tw/wSite/mp?mp=250103>

- 陳怡樺（2004）。大陸學歷採認政策的環境與延宕因素之研究。銘傳大學國家發展與兩岸關係碩士在職專班碩士論文，未出版，台北市。
- 陳靜蟬（2009）。我國大學招收國外學生政策與策略之研究-以教育行銷策略理論分析。臺灣師範大學教育研究所碩士論文，未出版，台北。
- 陸聯會(2011a)。2011 年大學院校學士班聯合招收大陸地區學生簡章。2011 年 12 月 24 日，取自：<http://rusen.stut.edu.tw/cpx/Data/brochure-100-B.pdf>
- 陸聯會(2011b)。2011 年大學院校碩士班博士班聯合招收大陸地區學生簡章。2011 年 12 月 24 日，取自：
- <http://rusen.stut.edu.tw/cpx/Data/Brochure-100-M.pdf>
- 朝陽科技大學（無日期）。朝陽科技大學大陸學生入學專區。2011 年 9 月 8 日，取自：<http://www.cyut.edu.tw/~recruit/cn/>
- 港澳台教委(2005)。关于调整祖国大陆普通高校和科研院所招收台湾地区学生收费标准及有关政策问题的通知。2012 年 6 月 7 日，取自：<http://www.gwytb.gov.cn/zn/jx/201103/P020110323451078625474.doc>
- 港澳台教委(2010a)。教育部关于普通高等学校依据台湾地区大学入学考试学科能力测验成绩招收台湾高中毕业生的通知。2012 年 6 月 7 日，取自：<http://www.gwytb.gov.cn/zn/jx/201103/P020110323451078414929.doc>
- 港澳台教委(2010b)。免试招收台湾学生的大陆普通高等学校名单（123 所）。2012 年 6 月 7 日，取自：<http://www.gwytb.gov.cn/zn/jx/201103/P020110323451078563955.doc>
- 港澳台教委(2010c)。台湾学生奖学金管理暂行办法。2012 年 6 月 7 日，取自：<http://www.gwytb.gov.cn/zn/jx/201103/P020110323451078625474.doc>
- 湯堯（1997）。教育市場導向探討與省思—市場模式建立與研究。教育研究資訊，5（3），74-85。
- 黃俊英(2007)。行銷管理-策略性的觀點。台北市：華泰文化。
- 楊岱穎（2009）。國際行銷與國際學生招收策略：英國、澳洲、德國、日本之比

- 較研究。國立交通大學教育研究所碩士論文，新竹。
- 楊岱穎、戴曉霞（2011）。國際行銷與國際學生招收策略：德國經驗之探究。教育政策論壇，14(1)，1-31。
- 楊東震(2005)。非營利事業行銷。臺北：新文京開發。
- 嘉南藥理科技大學（無日期）。嘉南藥理科技大學陸生招收資訊入。2010年6月8日，取自：<http://www4.chna.edu.tw/newschina/newsChina.html>
- 榮泰生(2005)。國際行銷學。臺北：華泰文化。
- 臺灣大學（無日期）。大陸地區入學資訊。2011年9月8日，取自：
<http://gra103.aca.ntu.edu.tw/gra2007/dalu.htm>
- 輔仁大學（無日期）。陸生招收專區。2011年9月8日，取自：
<http://www.adm.fju.edu.tw/csi>
- 銘傳大學（無日期）。大陸招生網站。2011年9月8日，取自：
<http://www1.mcu.edu.tw/Apps/SB/data/164/MCU/v.1/index.html>
- 遠見雜誌(2010)。留學大陸，卡位大中華。2012年6月7日，取自：
http://www.gvm.com.tw/Boardcontent_15861.html
- 遠見雜誌(2011)。如何報考大陸？香港大學？中國大學四通道，港校入學英文重。2012年6月7日，取自：http://www.gvm.com.tw/Boardcontent_17998.html
- 劉玉琰(1999)。行銷學理論與實務。台北市：智勝文化。
- 劉慶中、林立生、羅栩淳(2011)。開放陸生來台就學政策之發展。屏東教育大學與廣州大學兩岸教育政策學術研討會。209-225。
- 蕭富峰(2006)。行銷學。臺北市：智高文化。
- 蕭尚文（2007）。台灣高等教育國際學生招生之關係行銷研究。逢甲大學公共政策所碩士論文。未出版，台中。
- 戴曉霞(1999)。市場導向及其對高等教育之影響。教育研究集刊，23，233-254。
。高等教育的國際化：台灣、日本及荷蘭外國學生政策之比較研究。行政院

國家科學委員會專題研究計畫成果報告。

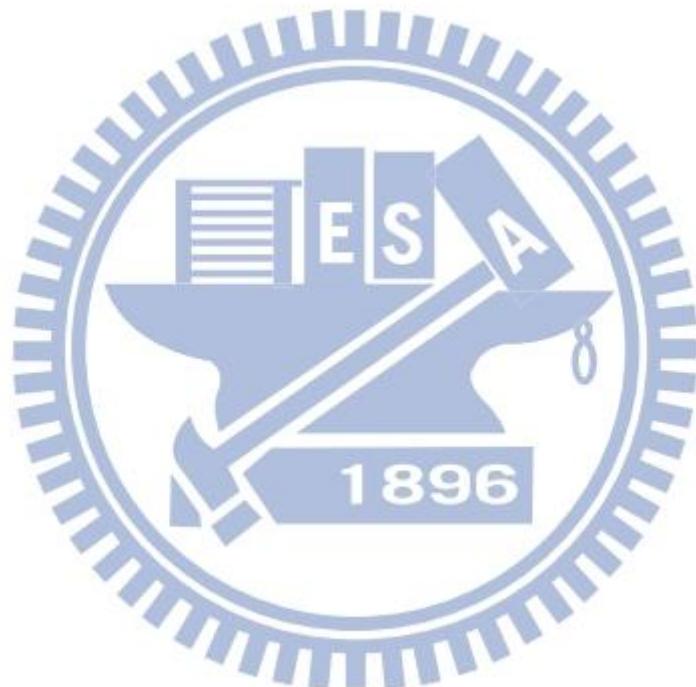
戴曉霞(2001)。全球化及國家/市場關係之轉變：高等教育市場化之脈絡分析。

教育研究集刊，47(7)，301-328。

謝文雀編(2007)。行銷管理：亞洲觀點 /Philip Kotler 等原著。臺北市：台灣培生教育。

簡瑞榮(2010)。影響陸生來台就學意願因素之研究—以廈門地區中學學生為例。

國立高雄大學國際高階經營管理研究所碩士論文，未出版。



参考文献

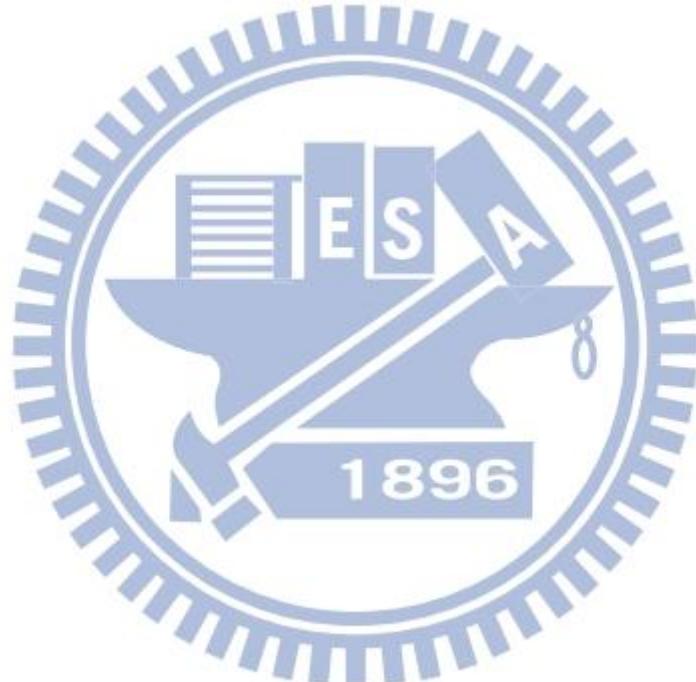
西文部分

American marketing Association(2007).Definition of Marketing. Retrieved June. 07, 2011 from <http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx>

UNESCO(2010). *Global Education Digest 2010: Comparing Education*

Statistics across the World. Retrieved June. 07, 2011 from

http://www UIS.unesco.org/template/pdf/ged/2010/GED_2010_EN.pdf



附錄一

「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」

教育部陸生招收事宜之負責人訪談大綱

指導教授：陳琦媛

親愛的林小姐：

您好，我是國立交通大學教育研究所碩士班的研究生郭妍秀，目前從事「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」，期望能對台灣政府與各高等學校在陸生來台政策之實施現況與困境有所瞭解，俾作為日後政府與各高等教育機構施政之參考。

為瞭解台灣在招收陸生上所採行的作為與宣傳策略，在此衷心懇請您的協助。如蒙賜教，以下問題敬請您先過目，他日將親自約請您接受訪談。

本研究在訪談過程中所獲之一切資料僅供論文使用，人名在研究報告中亦會以代碼呈現，敬請安心。

若您對本研究之進行有任何疑問，敬請與我聯絡：[0918-861702](tel:0918-861702) 或
ayul0449@gmail.com。

耑此，敬頌

國立交通大學教育研究所碩士班研究生

郭妍秀 敬上

中華民國 101 年 4 月



訪談大綱

1. 招收陸生之目標與計畫

- (1) 台灣招收陸生之目的為何？
- (2) 台灣招收陸生之目標為何？
- (3) 台灣在進行陸生招收方面是否有訂定相關的招生計畫/工作計畫？其內涵為何？參與訂定陸生招收計畫的人員為何？計畫如何規劃與訂定？
- (4) 陸生招收計畫的委辦大學單位是如何決定？其工作內涵為何？

2. 招收陸生之學校策略

- (1) 台灣訂定陸生之學雜費與學分費的重點與考量因素為何？與一般本國學生之差異為何？
- (2) 台灣採取何種策略以凸顯台灣高等教育在教學上之優良？
- (3) 台灣採取何種策略以凸顯台灣高等教育在師資上之優良？
- (4) 台灣在高等教育的品牌特色/定位上採取何種策略？
- (5) 台灣採取何種策略以凸顯台灣高等教育在設備與資源上優勢？
- (6) 台灣透過哪些宣傳或推廣方式以有效地招收陸生？
- (7) 台灣如何凝聚各界人員共同參與陸生招收與推廣的工作？
- (8) 台灣在陸生來台後給予哪些輔導與協助？

3. 招收績效與困境

- (1) 台灣在招收陸生上之自身優勢為何？弱勢為何？
- (2) 台灣在招收陸生上所面臨外來的威脅為何？機會為何？
- (3) 台灣在招收陸生時所遭遇的困境？如何因應？
- (4) 台灣目前在招收陸生的工作上給予大學哪些方面的協助？
- (5) 台灣期許自身帶給陸生什麼樣的影響與成長？

~再次感謝您接受訪談~

附錄二

「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」

行政主管訪談大綱

指導教授：陳琦媛

親愛的師長：

您好，我是國立交通大學教育研究所碩士班的研究生郭妍秀，目前從事「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」，期望能對陸生來台政策之實施現況與困境有所瞭解，俾作為日後政府與各高等教育機構施政之參考。

根據陸聯會來台陸生統計資料顯示，貴校在招收陸生方面績效卓越，為瞭解貴校招收陸生之策略，在此衷心懇請您的協助。如蒙賜教，以下問題敬請您先過目，他日將親自至貴校約請您接受訪談。

本研究在訪談過程中所獲之一切資料僅供論文使用，貴校之校名與人名在研究報告中亦會以代碼呈現，敬請安心。

若您對本研究之進行有任何疑問，敬請與我聯絡：[0918-861702](tel:0918-861702) 或
ayu10449@gmail.com。

耑此，敬頌

國立交通大學教育研究所碩士班研究生

郭妍秀 敬上

中華民國 101 年 9 月

第一部分：基本資料

1. 訪談時間：民國____年____月____日____：____~____：____
2. 訪談地點：_____
3. 大學類型：
一般公立大學 一般私立大學 科技大學
4. 100 學年度貴校的陸生人數：
學士班____人 碩士班____人 博士班____人
5. 訪談對象：
 - (1) 現任職務：_____
 - (2) 任值此項職務之年資：_____

第二部分：訪談大綱

4. 招收陸生之目標與計畫

- (5) 貴校招收陸生之主要目標為何？
- (6) 貴校是否有招收陸生之行銷計畫/工作計畫？其內涵為何？
- (7) 貴校是否有專置負責陸生事宜的相關單位？

5. 行銷策略

- (9) 貴校訂定陸生之學雜費與學分費的重點與考量因素為何？與一般本國學生之差異為何？
- (10) 貴校在教學品質上採取何種策略？
- (11) 貴校在師資上採取何種策略？
- (12) 貴校在品牌特色上採取何種策略？
- (13) 貴校在設備上採取何種策略？
- (14) 貴校在資源上採取何種策略？
- (15) 貴校透過哪些推廣方式有效地招收陸生？(ex. 海外招生說明會、獎學金、廣告等)
- (16) 貴校如何凝聚各系所同仁共同參與陸生招收與推廣的工作？

6. 招收績效與困境

- (6) 貴校能成功招收陸生的關鍵為何？
- (7) 貴校在招收陸生時所遭遇的困境？如何因應？
- (8) 貴校期望政府在招收陸生的工作上給予哪些方面的協助？

~再次感謝您接受訪談~

附錄三

「以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究」

陸生訪談大綱

指導教授：陳琦媛

親愛的同學：

您好，首先非常感謝您在百忙之中接受我的訪談。我是國立交通大學教育研究所碩士班的研究生郭妍秀，目前從事「**以行銷理論探討陸生來台政策及陸生感受情形之研究**」，期望能對陸生來台政策之實施現況，以及陸生來台後之感受與滿意程度有所瞭解，俾作為日後政府與各高等教育機構施政之參考。

您的寶貴意見將對本研究有莫大的幫助，在此衷心懇請您的協助。訪談中所獲之一切資料僅供論文使用，校名與人名在研究報告中亦會以代碼呈現，敬請安心。

若您對本研究之進行有任何疑問，敬請與我聯絡：[0918-861702](tel:0918-861702) 或
ayu10449@gmail.com。

敬祝 學業進步!!

國立交通大學教育研究所碩士班研究生

郭妍秀 敬上

上世口四 101 年 9 月

第一部分：基本資料

1. 性別：男性 女性
2. 年齡：
3. 祖籍：
4. 畢業學校/系所：
5. 目前就讀學校：
6. 目前就讀系所名稱：
7. 目前學級：學士班 碩士班 博士班
8. 來台生活費約_____元；住宿費_____元(月/台幣)

第二部分：訪談大綱

1. 來台動機與擇校

- (1)來台就讀之原因為何？不選擇大陸高校之因？
- (2)選擇台灣學校之考量因素為何？
- (3)影響你/妳來台就學之關係人為何？

2. 成本效益考量

- (1)台灣高等學校在學分費與學雜費之收取上是否合理？
- (2)來台就讀高教是否可為自己的未來帶來效益？(就業、升學)
- (3)來台是否有獎學金與工讀金的需求？
- (4)獎學金或工讀金會影響你/妳來台就學或擇校？
- (5)期許來台後自己有什麼樣的成長與改變？

3. 來台後之滿意度

- (1)對於貴校師資、課程、資源有何滿意/不滿意之處？
- (2)來台灣後之適應狀況為何？期望台灣提供何種幫助？
- (2)為來會願意推薦其他陸生來台就讀嗎？原因為何？



4. 便利性

- (1)申請入台就學之手續是否具便利性且易於操作？
- (2)希望台灣能夠增加哪些管道讓你/妳更容易獲得招生資訊？
- (3)貴校的地理位置與交通是否具便利性？

5. 溝通

- (1)透過何種管道接收到台灣招生訊息？
- (2)貴校之宣傳與你/妳實際就讀經驗是否有落差？

~再次感謝您接受訪談~

