

# 恒大成就供應鏈管理與工商IT專才 結合商學與科技優勢 創造個人專業及商業價值

營運數據化已是不可逆轉的趨勢。科技推動各行各業電子化，加上網上消費的普及，企業和個人都可以輕鬆地在社交媒體獲取大量數據，通過專業的數據分析，有助企業制定從採購、生產、運輸到銷售的供應鏈管理方案，實現高效和低成本營運目標。3名香港恒生大學（下稱「恒大大」）供應鏈及資訊管理學系的80後、90後及00後的畢業生和學生，分別修讀了「環球供應鏈管理學碩士」、「供應鏈管理工商管理（榮譽）學士」和「管理科學與資訊管理（榮譽）學士」課程，不僅提高了在工作和學習層面的優勢，更重要的是他們已抓緊了未來事業的方向，正順勢而上，為個人和企業創造更高的價值。



左起：恒大大供應鏈及資訊管理學系副教授馬琳博士、胡鎮浩博士及黃彥璋博士

## 80後 環球供應鏈管理學碩士課程 (MSc-GSCM) 助理經理Chris：進修緊貼變革趨勢 助事業更上一層樓



**進修歷程** 城大管理科學系（2009年畢業）▶ 恒大大MSc-GSCM課程（2023年畢業）  
**工作經歷** 擔任職能操作（Operations）工作，現於供應鏈管理行業擔任助理經理。

「以往部門只能透過投標制度來選擇外判商，即使提供的服務不達標，公司也要接受。」舒基恩（Chris）的工作主要是通過數據分析，協助公司制定資源配置方案。  
入行十多年的他，見證了供應鏈管理行業變遷模式的轉變。「大學時學習的數據分析，只是基本概念，當時的機器學習仍屬雛形，人工智能（AI）的應用當然不如現在普及。」他明白僅憑過去所學的知識，難以在工作上有所發揮，遂於兩年前報讀了MSc-GSCM課程，主要是該課程兼備了營運管理與電腦科學的兩大「實用性」。

### 工作遇「瓶頸」課程學以致用助解難

其中「戰略採購管理」一科，讓Chris學會如何加強保障公司利益。「在出標或簽約前，可在標書立開關鍵績效指標（KPI）及懲罰性條款，尤其要懂得修訂一些「不公平條款」，以保障公司免因外判商水準欠佳而受損。」他更不時獲選擔任投標評審，知識和經驗正好派上用場。  
他說，MSc-GSCM課程不僅專注於供應鏈管理及大數據分析，還涵蓋商業應用範圍，並延伸至營運、採購和專案管理等等。對逐步晉升至中層的Chris而言，能夠汲取本科以外的知識，涉獵不同專業範疇，是對工作發展的一大優勢。

「面對龐大的資料和各種分析資源，該如何進行分析？應用哪些工具來滿足決策需求？」這些長期困擾他的問題，終於通過進修迎刃而解。他舉例，過去只會以季度的平均數來推斷來季的业务表現，從而作出資源配置。現在呢？他已運用所學，綜合過去10年的數據，通過建模、多角度，以及系統性的分析，做出更精確的預測，工作更見得心應手。

## 供應鏈管理應用廣泛 培育前瞻性管理專才

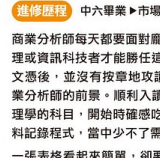
企業管理人在制定營運決策過程中，不能限於單一或本身的專業領域，應以顧全大局的視野，為整個營運流程作全盤考慮。  
恒大大供應鏈及資訊管理學系副教授黃彥璋博士

近年供應鏈管理涉及採購、生產、運輸、運銷和銷售等方面的概念，已被廣泛應用於各行各業。同為恒大大環球供應鏈管理學碩士課程副主任的黃博士表示，以貨物由一個國家運往另一個國家為例，往往同一時間涉及船運和空運，兩者各有一套法律法規，如貨物在運送過程中發生事故，企業如何向船公司或航空公司追討？如有爭議應如何訴諸法律解決？這些都涉及管理層在確認服務合約前必須掌握的問題。

MSc-GSCM課程針對供應鏈管理的商業應用層面，培育具前瞻性的管理專才。課程着重提升學生的管理思維，其中營運管理、採購管理以及法律法規更屬必修科，吸引了來自不同行業背景的學生報讀，包括從事供應鏈管理、工程學或物流專業的人士，希望加強商業層面的能力；以及從事物流行業業務部門的人士，希望在供應鏈管理領域深造；或創業者想獲取運送管理知識。

隨著人工智能技術的日新月異，加上各國政府對物流及環保法規的日趨嚴格，黃博士表示，MSc-GSCM課程內容也持續調整，如去年新增了風險管理學科，而今年則加入可持續供應鏈管理作為選修科目，以確保畢業生具備管理應有的前瞻性，與時並進。

## 00後 管理科學與資訊管理（榮譽）學士課程 (BMSIM) 大學生Carrie：決心轉攻商業分析 開拓事業無限可能



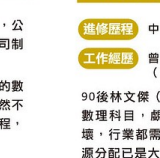
**進修歷程** 中六畢業▶ 市場學高級文憑▶ 現為恒大大BMSIM四年級學生

商業分析師每天需要面對龐大的數據，甚至要建立數據分析系統，是否善於數據或資訊科技者才能勝任這工作呢？00後的葉奕茵（Carrie），修畢市場學高級文憑後，並沒有按章地攻讀BBA，竟決心轉戰恒大大攻讀BMSIM，原因是看好商業分析師的前景。順利入讀三年級的她坦言，要在第一個學期修讀部分資訊管理學的科目，開始時確感吃力。「首個小組作業便要用Python編寫一個顧客資料記錄表，當中少不了要建立不同的表格。」  
一張表格看起來簡單，卻要考慮很多因素：先要確立分析目的，然後決定蒐集資料範圍，再構思資料分類，既要從商業角度出發，也要確保程式碼準確無誤。「按夜寫code當然少不了！」每當Carrie遇到困難時，她會主動向具備IT底子的同學取經，加上小班教學下，老師給予很大的支援，讓她逐步追回進度。

### 課程講求實用性 考取不同證書 專業資格增競爭力

Carrie認為，BMSIM的學科講求實用性，功課與實際商業環境也相關，培養了她對資訊科技改變商業運作的興趣。如在「資訊科技基礎建設與維護」一科，「功課」之一是她與同學模擬成立初創公司，建構保安系統和守則，減低公司資產和數據免受黑客入侵的風險，切合行業實際情景。  
「不同的行業、機構都需要商業分析師，尤其銀行和金融等行業，對這類專業者的需求更大。」她表示，部分同學早於畢業前已考取相關證書，如SAS數據挖掘認證證書、六西格瑪綠帶證書和谷歌數據驅銷基礎概念認證等；畢業後還可以報考各種專業試，老師會在課堂講解備試方法。將於明年畢業的她，希望投身高階奢侈品零售行業從事商業分析工作；同時她已計劃經營個人Youtube頻道，有興趣出發做自己關注的議題，同樣能夠實踐所學。

## 90後 供應鏈管理工商管理學士課程 (BBA-SCM) 商界新秀Kidman：嶄新商學+科技知識應用廣增多元事業發展實力



**進修歷程** 中七畢業▶ 恒大大BBA-SCM（2014年畢業）  
**工作經歷** 曾於德國女裝服裝店、連卡佛百貨工作，現為DFS助理經理（Replenishment and Allocation）。

90後林文傑（Kidman）早在預科階段已立志投身商界，他善於掌握數理科目，嶄新供應鏈管理專業的發展前景。他認為，無論經濟好壞，行業都需要這方面的人才，何況供应链管理以數據化方式進行資源分配也是大勢所趨。  
在芸芸課程中，他挑選了恒大大BBA-SCM，主要基於課程結合了供应链管理及工商管理兩個專業的優勢，讓他能深入了解供應鏈技術領域，同時獲取商業管理知識，還涉及到經濟學、會計學、財務管理、企業管理、市場學和法律等領域，正因為已具備基本的商業管理知識，讓他對不同部門的運作有更多了解，在提出建議時會更為全面。

### 實習獲前線經驗 建校友網絡助事業發展

Kidman透過恒大大更獲得實習機會，在機場化妝品免稅店擔任前線銷售人員，其後以兼職形式留任一年。寶貴的前線工作經驗，讓他體會到銷售與顧客之間的關係，亦令他學會如何與前線銷售團隊溝通。「一般快消品市場的經營與銷售模式相若，能夠在投身社會前有一定的實踐經驗，相比零經驗者，相信在同儕過程中會較有優勢，能更快地適應新工作。」

恒大大供應鏈及資訊管理學系採取小班教學，每班人數不超過40人，因此教授能細心地培養每名學生。雖經Kidman畢業至今已9年，仍然與教授、同學和其他校友保持聯繫，建立行業網絡及人脈，對獲取行業資訊更有助。

## 網上消費普及成大勢 供应链管理人才更吃香



隨著數據規模的不斷增大，各行各業可供分析業務和預測需求的數據也愈來愈多，對生產及管理流程的資源分配有莫大幫助。  
恒大大供應鏈及資訊管理學系副教授馬琳博士

消費模式漸由實體傾斜至網上，顛覆了傳統經營模式。同為恒大大供应链管理工商管理學士課程副主任（航空運輸）的馬博士說，「完善的供应链管理能助企業更有效地調配資源，運用科學化的數據分析，達到降低成本及提升效率的目標。」她以餐廳外賣為例，以往顧客直接跟餐廳落單，由餐廳送貨，現在則以外送平台為主導。對餐廳而言，這種送餐方式改變了員工分工，而外送平台的退貨、退款政策，則涉及逆向物流，餐廳需調整策略以配合新的供應模式。

供应链管理不僅涉及有形產品，還涉及無形服務。「航空公司可以通過分析工具預測航班的起降時間，然後運用數據分析軟件模擬調整人手對服務的影響，從而提高營運效率。」  
機場第三條跑道將於明年竣工，她預計，航空運輸及商業物流同樣需要專業人才。BBA-SCM課程提供「商業物流」和「航空運輸」兩個專修組別，三年級學生可根據個人興趣及事業發展規劃，選擇合適的專修組別。他們可在課堂上接觸到廣被業界採用和最新的科技軟件及工具，配合實務性的課程規劃，對日後在供應鏈的不同領域均可應用所學。

恒大大與業界關係密切，除有業界擔任課程顧問，強化每個學科課程所需知識及技術接軌外，還會邀請業內資深人士分享工作經驗及行內資訊，學生更可以參加不同機構的實習，加深他們對業界的認識；畢業生更可申請成為香港物流協會會員，獲得專業資格認可，提升專業競爭力。

## 融合不同學科 培養全面商業分析人才



商業分析是全球化人才領域之一，商業分析師負責蒐集數據、分析業務，利用資訊視覺化工具和技術，呈現分析結果，並提供合適的建議和方案，以優化業務運作。  
恒大大供應鏈及資訊管理學系副教授胡鎮浩博士

近年企業趨向以數據定商業策略，市場對商業分析管理人才需求不斷。同為恒大大管理科學與資訊管理學士課程主任的胡博士說，他們除了要具備專業的數據分析能力，懂得靈活運用科技工具和軟件，亦要有商業觸覺，將數據分析結果轉化成具商業價值的方案，再配合跨部門的合作能力，才能與前線銷售、技術人員及管理層有效溝通和協作。  
BMSIM吸納具備不同背景、為他們制定合適的學習計劃。以高年級的入學生為例，具商科背景與資訊科技底子者，必修科目亦有不同。「如商科出身的Carrie，要先集中學習資訊管理科目；至於懂得編程者，則要補足高學教育科目，確保能夠在短時間內追回進度。」

人工智能發展迅速，恒大大每年檢討BMSIM的課程內容，加入新元素，如在2024/25年度正式引入全校室內定位技術，配合地理資訊管理系統（GIS），加強學生蒐集、分析、整合及應用數據的能力。「室內定位技術和GIS在供应链管理、市場分析、設施管理等領域具有巨大的發展潛力。早著掌握相關技術的先機，日後能夠更有效地應用於商業層面。」  
除了傳承商業及技術層面的知識外，胡博士強調，養學生對「數據」的應有態度：「數據如空氣般圍繞我們如何合法、合理地獲取這些數據，並善加運用，創造更大的商業價值。」