

超商」，可以再展新店。雖然原店主擁有新店的優先加盟權、甚至祭出「加盟金打折」等優惠，但若「口袋不夠深」或是籌措資金不及，在總部不停催促「就算我們不開店，競爭對手也會來這裡開」的情形下，可能不久就得眼睜睜地看著附近冒出另一家和自己長得一模一樣的「同門兄弟」來分食生意。

對總部而言，衝高店數才是壯大版圖、維持市占率的保證，再加上加盟主若選擇「特許加盟」的話，總部更是幾乎不花成本就憑空多了一家店，自然「不開白不開」，樂得讓更多加盟者為總部賺錢。

至於總部承諾的「最低保證毛利」，通常只是空言，因為「毛利」不是淨利，只是貨品「售價」減去「進價」後的差額，一年約保證 250 萬元，折合下來，即使每月有 20 萬元的毛利，但扣掉店租、水電、管銷和人事等成本後，幾乎所剩無幾；何況毛利保證是以「年度」為結算單位，這個月毛利不足由總部貼補，下個月若有超過，總部就立刻「扣」回去，許多加盟主因而熬不下去，只有關門一途。

（十四）本院邱委員志偉，鑑於兩岸銀行簽署 MOU，爰此特向行政院提出質詢。

說明：

去年（2014）12 月 16 日，兩岸共 10 家銀行（台灣：台銀、土銀、合庫銀、台北富邦、中信銀；中國：中國銀行、國家開發銀行、交通銀行、民生銀行、南京銀行）共同簽署「兩岸金融機構聯合授信（銀團貸款）業務合作備忘錄」（MOU），雙方除可互相引薦聯貸案、增加聯貸案的效益外，也可望拓展聯貸案以外業務。銀行公會理事長李紀珠表示，過去兩岸聯貸案都是由兩邊銀行出資，中間卻由外資銀行牽頭主辦。也就是說，外資銀行出的力最少，但主要的利潤包含主辦費、手續費都被外資賺走了，且風險幾乎都由兩岸銀行業者承擔。未來若由兩岸自己主辦聯貸，兩岸金融機構自是最大受益者。

但，也正是去年，中國爆發「旭光高新呆帳案」此一史上最大規模的民企倒帳。而該聯貸案是由兆豐銀出任管理銀行，貸款部位約有 1,500 萬美元，其他參貸銀行包括台新、大眾、國泰世華、富邦、東亞、開發、台企銀等共八家。

綜上，本席固然樂見兩岸銀行的業務合作制度化；但，面對布滿地雷的中國金融市場，央行將如何要求、設定我國銀行對中商的貸款條件，以防淘空存款人積蓄，錢進中國、債留台灣？

（十五）本院邱委員志偉，鑒於科技部與教育部研討，教育研究人員可以擔任新創企業相關職位的「從事研究人員兼職與技術作價投資事業管理辦法」，其中專利權是為了鼓勵投入研發活動。但既然政府已經花錢資助，鼓勵這些受資團體進行研發，為何在研發完成之後，還要賦予其專利呢？其次人民已繳稅給政府，