

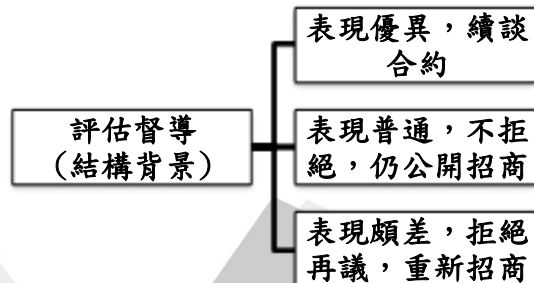
東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議名稱	招商說明會	記錄	陳昱融	會議時間	103 年 01 月 13 日 15 點 10 分
				會議地點	城中校區 2123 會議室
出席人員	賴亮成學生代表、許惟純學生代表、薛育涵學生代表				
缺席人員	呂佳璟學生代表	列席人員	王淑芳總務長		
會議內容					
【議程】					
一、主席致詞及來賓介紹					
二、總務長介紹招商流程					
三、主席意見詢問					
四、學生問題詢問					
五、討論有無書局需求					
六、臨時動議					
七、散會					
【會議記錄】					
一、主席致詞及來賓介紹					
各位同學大家好，我是本次會議主席，國貿系賴亮成，同為本次招商會議學生代表，另外在場有兩位招商會議學生代表企管系薛育涵同學及許惟淳同學。那我們今天的話，還有邀請我們現任的總務處王淑芳總務長，那總務長待會將會為我們進行招商會議的流程解說。					
二、總務長介紹招商流程					
我們今天採用座談的方式講述好了，就說目前本次城中校區招商總共開了六次會議，那學校為什麼要招商，我們應該先說一下這個緣由，就是說學校對於整個這個承商作業它其實有兩套作業的系統。					
承商作業流程 承商督導 招商系統					
一套就是叫做承商督導，另外一套就是招商系統，原則上採兩個系統併行運作，以避免球員兼裁判的情形發生。					
因此早期本校每一承商均有其簽訂的合約期，比如說，某承商都簽訂兩年的約，我們學校大概也都是簽兩年的約，那這些承商各自的兩年約，在 2013 年暑假，陸陸續續到期，只有兩家沒有到期，就是外雙溪的洪媽媽、元大以及書局尚未到期。					

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

舉凡即將到期的承商，總務處將準備做重新的招商工作，而總務處的招商工作會有一個依據，那個依據就是學務系統所領導的老師代表、學生代表、職員代表，會針對學校現有的這些承商先做評估，然後依其表現優劣，訂出三種成績，提供給總務處所領導的招商委員會做參考依據。



評估會分出三種等級：第一種等級為，招商表現良好，直接建議總務處直接跟該招商談續約；第二種等級為，該招商表現普通，不拒絕它來，但是要統一公開招商，所以總務處就要再重新招商；第三種等級是，督導方面覺得該招商表現很差，連公開招商都拒絕它再來跟我們合作。所以，一個就是招商合約到期了，時間到了，第二個，總務處會參考督導所給出之意見，決定我們這一次的招商工作，要招開哪些類別招商，也因此我先說的這叫「結構的背景」。

所以，總務處在招開了第一次會議裡面，就必須提到說，我們有這麼多承商即將到期，所以我們第一次會議裡就探討，我們將如何招商的方法，也因今天的這個會場，我們做較多的討論，畢竟我們會談到結構面的問題，像是校園承商環境的問題、限制的問題，還有學生意見，若要招商，我們要有哪一些類別的問題，最後就談了很多包含現在各個承商的一些優點缺點等。

我們第一次會議裡面決議要如何招商，所以第一次會議時確定城中校區要統包的方式，當日共13個委員出席，主席沒投票權，12票裡面是3:8:1，多數決的方式，通過要統包，統包的概念待會再詳細說明，確定統包以後，就由我們開出我們要招商的規格跟條件，包含我們在現場先確認若依我們現有的環境，要招哪些攤商分配的部分進來，也因此提到了，我們一定要有自助餐、超商，我們今年特別增設素食，因為校內一直沒有相關吃素的師生的攤位，所以他們都到外面用餐，且價位較高，故排出一個優先次序，訂定出大方向跟作業時程，這是第一次的會議。

第二次的會議，因已確定方向了，就是採取統包制，所以會議裡面要決議我們各種招商規格的文字，因要對外公告，也把相關作業文件確認完畢，然後哪些空間可做分配，一一來做調整。

第三次的會議，因已對外公告，廠商開始遞交文件了，然後針對遞件資料開書面審核，先做書面確認，然後看過那些書面的資料覺得，我們有哪一些事項要補充，那時候剛好可以做範圍的調整，確認好我們看過的資料以後，有沒有要再提遊戲規則，若沒有那第三次的會議就決定下來了。

第四次，因為總務處去邀商，共邀了三個大的廠商，做廠商簡報，因只有兩家廠商遞件，故針對那兩家廠商做一次對話、對答，詳細地詢問，再者他們要提書面的企劃，確認完後我們就提出我們學校招商的底限，就確定為全家。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

第五次會議，因為前次會議招商就確定全家便利商店，覺得他們評估出來的結果，是符合我們開出的想法跟條件，全家就進入我們的決賽，但是第五次會議時，全家提出變動，因應本次城中招商，調整城區部辦公室空間，釋出目前四大樓一樓的第一排所有辦公室，可以做為承租所用，讓我們城區的學生多一點選擇。全家提出條件，學校所有的回饋條件，都不變動，但是因寒假時間緊縮，全家認為無力尋覓更多合適承租，故全家不承攬四大樓一樓的範圍，招商委員會就針對這個變革，因為與初始條件不同，經再次確認後，第五次的會議，大家就接受這個變動。

四大樓一樓空間可能就會是我們開學以後的三月，因外雙溪的書局也到期，所以我們也要檢討，所以也會再一次有外雙溪書局的招商，所以我們就把城中四大樓一樓的招商跟外雙溪書局的招商合併辦理，這部分也正好可以聽聽學生的意見，未來城中四大樓一樓可擺哪些承租進來。

第六次的會議，把全部的執行過程跟本校校長、研發長、會計室、學生事務長討論，他們負責督導，大家交換意見，確定我們這樣的一個招商的過程，都沒有其他的問題，就通過決議，所以本次招商大抵上已定案，

三、主席意見詢問

(一) 因為目前城中既有的沐達，是有提供自助餐的，在城區部這邊也蠻受歡迎的，但是在雙溪引進金展自助餐以後，於雙溪引起一陣轟動，所以我們想要詢問各位說，大家如果有吃過，你們會比較喜歡金展自助餐進駐城中，還是原本的沐達自助餐留在城中？

同學一：我覺得應該留下來，等一下這些可能會跟我的問題有重覆到，等一下等問問題的時候，我會一起回答。

主席：好，沒問題。

(二) 那另一個涉及到的問題是，自助餐的計價方式有套餐式跟計量式的，套餐式是類似現在雙溪金展自助餐，那計量式是類似現在城中的沐達自助餐，不過這問題也會涉及到，自助餐自己本身的問題，所以我想如果同學您等一下才要表達自己的意見的話，這個問題可能也是等一下再一起討論好了。

(三) 總務長補充說明

藉上述題目，我想說明**統包廠商跟個別廠商之間的差異**，之前我們學校大多為個別招商，舉例來說，可能同時排出像現在有快餐、自助餐、飲料商、素食、書局以及超商等至少六大類需求，那我們排出來後，原則上就是大家各自對位，也就是說，我若是飲料商，就針對飲料來做處理、來承攬。可是在這裡頭有項東西，其實是學校在過去開設的條件裡，學校是比較沒有專業跟做到的部分，各位所看到的統包廠商就覺得只有一個統包廠商來做，我們舉外雙溪來看，各位看到就只是，此攤家換成彼攤家，然後這家麵的價格，跟原來的價格差異。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

事實上，統包後，我們有東西是被各位看不見的，就是，第一，我們外雙溪瓦斯的管線全部安全重配；第二個，用電的管線，全部重拉，全部加上安全防鎖；第三，我們所有的水，餐廳裡面每個地方出來的水，都是採用逆滲透的水；第四，所有上下樓層攤家在流出去前所必須經過的截由處理是共同分攤的；第五，抽油煙，共同經過一個過濾出去，所有的油煙、排煙管道，都用後場的機器共同處理，共同分攤。（跟過去不同的是，就是，過去這攤下面是節油，可能要負擔較多的錢，商家跟商家所分攤的錢不一樣，是不公平的，過去存在這樣的問題）

本次統包條件裡，包含所有食物材料進貨檢驗，有關食安部分，統包商可以幫我們做全面性的抽查，因本就要求他們要負這個責任；再者，所有的物品、設備都須經檢驗；此外，人的意外、公共意外以及食物的安全全部都要保保險。

所以，此部分學生可能會覺得說，校方統包完，廠商可能被兩層剝削，可就最近本校調查下來，外雙溪原本有部份舊商家，被全家協談的時候，就留下來了，也有一些是新的商家進駐，起初，沒有人告知全家，原來的商家交給學校的設備維護費是多少錢，校方從沒告訴全家，因為尊重統包商的決定，但就全家跟這些商家簽完約了之後，總務處就與其舊資料核對，也詢問過商家，總務處也發現，商家交給全家的這些設備維護費，跟原來交給學校的設備維護費是差不多的。

用學校舉例來算，使用八個月，店家都要繳錢，但是我四個月是打 2.5 折，所以 2.5 折成上四個月是不是等同一個月，正好交給學校就是共九個月場地維護及設備維護費；店家交給全家的，卻全部只要八個月，可是店家需要另外負擔一個公共裝潢費，因為外雙溪每一攤商，就像百貨公司一樣統一裝潢，統一裝潢一坪 2.5 萬，我分到了這個攤位不管 3 坪或 4 坪，那都要去負擔該部分裝修的裝潢費，如果今天跟一個承商，我單獨承商，我招商非統包，承商會自行裝潢，費用自訂，唯一的差別，這個部分會比較難比，因沒有去比較他們的公共使用費用（攤商要負擔公共的水、電、清潔、節油以及排煙）。

也因此過去那些，學校因沒有這個專業是較為不管的，所以學校的餐廳在過去的廚餘回收、場地清潔、水的處理，也沒有完善的去處理，相形之下，也因為這樣的資料，所以跟招商委員提到，今年的招商會特別著重在整體環境部分，因為如果原來的條件環境是差不多的，商家提供的餐飲的價格應該要一樣，這個是今年會特別去注意的，藉此機會，來做解釋一下，統包廠商其實對於同學用餐環境上面及對於師生的一些安全保障來的較佳，所以我也把第一次會議時，為何招商委員今年會決議要用統包的方式來做處理，來做說明。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

四、學生問題詢問

同學一：我想先請問總務長，相關的會議紀錄，我們可以看的到嗎？

總務長：相關的會議紀錄，部分的摘要，如果您要調閱，其實是可以到我們的辦公室來做調閱的

同學一：到辦公室做調閱嗎？

總務長：對，您可以直接來做一個資料調閱，但是基本而言，我們沒有辦法特別給學生會資料，不可以也不能這樣，換成是您們做為招商方，有同儕的競爭者，校方把我的資料的紀錄把其他人，把每一個廠家的優惠條件公布出去，其實違反商業競爭的模式。

同學一：我知道，我想問的是，需要得知相關資料是要到總務處去調閱？

總務長：是的，沒有問題，就是到招商委員會來，因為我們也有我們作業的倫理規範，雖然很多的資料都有所謂的文件調閱權，但基本上來講，我們也要求學生不可直接公布於網路上。

同學一：若是說針對學生，「學生的部分」也可去調閱這些資料？

總務長：我們有一些資料可供學生調閱，但不會是全面的，所以您要可能先告訴我們一個問題提示是哪方面，我們就會把那方面資料內容給您呈現。

同學一：那是怎麼去決定統包制的？有對學生做過的調查，到底是分包制為學生比較有利還是統包制對學生比較有利嗎？

總務長：其實學校本身委員會制度的模式是說，今天委員會所選出來的委員代表因為它的名稱的定義就是叫做招商委員，我們的委員會功能就是招商委員會，所以第一個大家都被賦予，會進到這個委員會的代表，他就是要對於招商的工作，為全校的師生把關，那至於您提到，感覺上您的想法是說，統包與否，最好是有一種公決或者是大家的一種投票的了解，未必一定要這種形式上的做法，但是事實上，委員會在做統包討論的時候，議題的環繞仍然是怎樣對師生是有最好的保障，所以大家的出發點是一致的，那至於您說，「他們怎麼了解的？」，文學院、人社院老師代表、職員代表、學生代表，您們是怎麼了解，我們一般對於。

同學一：不是的，應該是這樣說，各個委員是否在開會，已經對統包制及分包制有相當程度的了解並運作，並以這個基礎去跟所有人去做個探討？

同學一：如果有個學生代表在參與承商會議當下的同時，他連分包制跟統包制的差異性，他都不了解，那他怎麼去代表學生？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：如果您是要去對全部的人員，那當然，我的回答就是說，您剛剛提到的議題，統包制的好處還有分包制的好處及壞處，以及目前整個參與環境上的優點與缺點，在當天會議裡面，我們是討論非常久的，我們那天的會議從一點多開會開到五點多，在這裡討論這個主題，就為了統包制好，還是分包制好，所以說雙溪這次採用統包制，城中就未必採用統包制，只能告訴您說，當天絕對沒有叫依循外雙溪模式，完全針對城中現在環境剛剛所提到的優點與缺點，那至於，學生代表之前有沒有做功課，我們怎麼去了解，那這個我覺得是看個人；但是，您如果對委員會有沒有針對這個議題充分討論，絕對有。因為像剛剛有提到，討論很久以後，投票顯示，最後是以甲案:乙案:丙案為 3:8:1 的結果，甲案是個別招商；乙案是統包；新增的丙案，同是個別招商，但是要拉長期限，所以結果是 3:8:1，是 12 票投票結果，總共 13 個人，因為主席沒有投票權。

同學一：想請問一下學生代表，可否說明一下在整個招商會議的參與過程？

主席：同學稍等一下，基於公平原則，想要先詢問一下另外兩位同學有沒有別的意見？

同學二、同學三：目前沒有。

同學一：想請學生代表，稍微去簡述一下參與擔任委員參與會議的時候，有沒有整個的參與過程，然後有沒有去跟學生的互動？

主席：有的。

同學一：那可以稍微說明一下嗎？因為我目前這裡是有看到一份文件是，好像是在學生議會的某個議員的好像是官網還是在哪裡，公布一份說是城中地餐滿意度的調查，那，想請稍微說明一下這個東西？

主席：請問那是哪一年的資料？

同學一：今年十月四號在某個議員還是哪裡看到的，然後說在十一月一號在與承商開會之後，會再公布這份資料，請問有這份資料嗎？就是，可不可以稍微說明一下？

主席：因為比較可惜的是，我們現場沒有一位是我們承商督導委員會的代表，因為這個部分的話，可能要請承商督導委員會的代表去做這樣子的回覆。

總務長：去年的十月？

同學一：對，去年的十月四號，有這份問卷出來，然後在十一月一號與承商開會之後會公布，那我想知道，這部分是屬於哪一個部分？

主席：如果是我來回答的話，這個部分，我們是在招商代表，那總務長剛剛有講，招商跟承商是不同的系統，所以您說這份資料是在承商督導委員會他們進行的統計跟公布的話，您可能要去詢問承商督代表。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：不過，但是我們，應該按照文件上面所提示十一月一號要公布在招商委員會裡面，總務處這邊只能說，我們沒有接到任何督導方面過來招商的滿意度調查，不過，他們每一次，應該說，從今年的決議，督導那邊都會做出評估，有三種條件的評估，那這一些城中的商家，他們在去年的他們的合約其實就到期，所以老早就幫他們下過分數了，那各位會覺得，那去年五月下過分數、六月下過分數，到現在才來做，是因為兩校區在去年的時候，兩邊很多商家合約都到期了，校方認為，假若我們兩邊校區都同時換商家，那師生的用餐選擇變成兩邊跑，如果城中也不穩定，尤其暑假有那些暑假的營隊，也就是說，那暑假的營隊盡量在城中上課，那我們城中校區原則上改到寒假來招商，所以雙溪就先改裝了，然後城中我們每一家商家都跟他們延期半年，就是說讓他們再繼續經營半年，但是就總務處招商的角度，一定要依契約的模式，兩年一到、三年一到，就是得要重新談一次條件，只是，要公開還是直接跟商家談條件，就參照督導委員會那邊的意見。

同學一：所以總務長再請問一下，就是招商會議的時候，就是評估是一直延用，沒有做新的評估嗎？

總務長：沒有，督導委員會那邊的人也沒有做新的評估，所以這半年來，就是說他們是不是表現的更好，所以可以推翻原來委員評估的分數，沒有再做一次評估。

同學三：不好意思，我想請問一下，因為我剛進來，所以前面談的部分沒有完全參與到，想請問一下，剛講的分數是指說，現在現行我們在寒假像海音或奕香等他們這些餐廳，他們的評估分數嗎？

總務長：對，我剛剛一開始的時候，就先提了一叫做背景模式的一個設計，就是說它會讓督導單位跟招商單位是要兩套獨立的系統，舉例來說，我們重述這個招商，招商如果等同督導，就如同球員兼裁判，所以招商進來了以後，就交給督導那邊所帶領了一群師生團隊，去針對承商做評估，督導平常會考核，一直到合約到期前還有最後一次會議，一定要做完督導的評估給總務處，那評估分三個等級，第一種等級是，表現優，直接跟它談續約，總務處就不用去重新公告，找人來競爭；第二種等級是，公開競爭，讓招商再來一次，但要公開競爭；第三種就是，公開競爭，該招商不具有資格，將其剔除，拒絕合作的意思，所以這三種模式，督導那邊都會給我們這三種分級。

同學三：所以只會有一次評核的分數。

總務長：對，去年的四月或五月。

同學三：其實按照城中這樣延半年的意思來說的話，這些商家的合約是到今年寒假？

總務長：對，就是到現在

同學三：所以他們其實是少給一次？

總務長：甚麼叫少給一次？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

同學三：就是如果，剛剛不是說，就是有提到說，要在最後合約到期的一個月前再給一次評估分數。

總務長：督導方面的評估分數已經出來了，就好像今天講說，我們已經幫您打過分數了，這個分數是有效的。

同學三：所以說，指的是五月那一次評估？

總務長：對，這份評估是有效的，就是說，有效應該是在去年的六月就應該把合約全部解除掉，重新來過了，可是因為一方面總務處沒有時間做這件事情，再加上暑假有營隊要穩定用餐的因素，所以就等同是重新告訴城中的攤商說，我們要重新招商，延到半年後辦理，那這些商家也願意，所以我們就彼此簽了一個延長半年的約，我們現在的依據，本來就該依據半年前的那個時候，當然基本上對招商來說，督導評估不是絕對標準，是有一個比較值的參考，因為我們招商的時候，會參考督導單位提供的這個分數的等級，意思是這樣，所以督導單位沒有再做一次評估的意見。

同學三：那不好意思，總務長，我想請問一下，就是剛剛在先前的前幾十分鐘的有提到說那個有關現在就是有相關於像是海音或奕香等商家不再續約的原因嗎？因為其實，這個在我周遭或個人討論來說，其實是蠻好奇想知道的部分。

總務長：其實這在我前面談招商流程的時候就有談到，真正最大的關鍵就是我們這一次招商委員共開了六次會議，就在我們第一次會議裡面，就先討論出我們要怎麼招商，在決定要怎麼招商的時候，就會考慮的。

舉例來說，如果今天我要個別招商，那我可能會說，我認為海音還不錯，我要跟您修改契約，我認為海音您還有些缺點，這些缺點卻不足以妨礙到不再跟您合作，所以我就用個別修約，這是一種；第二種就剛剛講的，重新找其他商家進來，像是 50 嵐或 ComeBuy 進來，跟海音重新競爭一次，但是，總歸來講，合約到期，就是要換。

至於您是獨立招商，獨立的來辦還是統包的來辦，這是第一件事，我是說在第一次會議裡面，剛剛說 3:8:1，8 就是贊成統包，因為決定統包，統包概念與意思是說，除了我剛剛提到的，有表面看不到的環境上、安全上、食材進出上的管制這一些條件賦予給全家，所以我們既然賦予這些權利給全家了，那全家要找哪個下包，我就必須尊重全家，那麼我們就這統包的概念。再舉例來說，就好像學校的保潔好了，我們請保潔公司來做清潔，我們就委託給保潔，但是保潔要聘請哪一個商場經理駐站在東吳，保潔要聘請哪一個樓層用哪一些人，校方必須尊重這家公司，因為我今天已經委託給他們了。

同學三：那不好意思，那我想請教一下，在這個統包的制度下，我們學校校方有沒有任何的，也不是說干預，應該說是繼續給予建議的權利？

總務長：有。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

同學三：因為他們找的下面的廠商不見得符合同學所希望的。

總務長：關於這個部分，我們於合約上就有提到，攤商要經過校方的同意。

同學三：所以是我們統包所委託的廠商，他們所選進駐的廠商的話，需要再經過我們學校的同意？

總務長：但是，經過我們同意，跟我們挑哪一個下包去跟委託的統包商合作，是不一樣的。各位懂這個意思嗎。就我們剛剛講的，合作一定是談條件，舉例來說，我們今天給全家任何的合約，全家要跟這一廠商談三年合作或兩年合作，以及全家要跟那些商家談怎麼樣的一個優利的條件的話，是我們必須要去尊重全家的，所以全家找得到誰，那原則上，學校就會有一個審核權。

再舉例，最近全家建議了一個飲料商日出茶太，學校就沒有通過，校方沒有通過的原因是，坦白講，總務長我也不懂日出茶太哪裡不好，日出茶太也是一家連鎖茶飲，但因有部分委員，對於日出茶太的經營模式以及它的茶料的一個用料的方式，還有公司的財務條件，因為支支甚詳，所以告訴我們不可以採用日出茶太。所以我們可以直接告訴全家，我們不要這一家，可是我們不要這一家，全家可以去找哪一家，我坦白說，這我必須尊重全家。

同學三：那我們有任何給予全家建議的處理嗎？

總務長：有，比如說，在合約內第二十六條提到「有關於乙方櫃位安排、規劃、招商應事先提交甲方承商督導小組核可，並避免櫃位的空置」。但是這是指全家在運作，但是第一次是指反正就是全家在招商，要先確認完，於合約上已訂定了這一條。

關於我們有沒有建議權，舉例來說，外雙溪更動時，我們有告訴全家，元大跟洪媽媽這兩個櫃位盡量都先保留下來，是因為當我們決定在談統包的時候，這兩家合約都還沒到期，可是校方有徵求了元大跟洪媽媽的意見，因為我們看了承商督導小組對他們的評價，他們也都是那種，因為第一個合約還沒到期，所以還沒做評價，要這樣講，再者他們合約還沒到，所以我們就說，學生一般對他們反應也還不錯，所以我們建議全家說，您可以去找元大跟洪媽媽，盡量地談。

元大如果說，原來是對我們學校，但現在是要對全家，我不想跟全家合作，可以嗎？可以，因為我們也要尊重元大。那另外來講，像是外雙溪有一些原來的店，像蒲家廚房也從同學的回饋裡面，其中也做一些調查，提供一些意見給全家，所以外雙溪留下來的有蒲家廚房、元大、洪媽媽，還有萊茵，那城中這邊，校方告訴全家，這裡的每一家，沒有被東吳大學淘汰出局，奕香咖啡、沐達跟我們的海音，他們都沒有被學校淘汰出局，所以，全家都可以去跟他們談條件，全家都可以去跟他們談合作，學校都能接受，全家也都去談了，我必須坦誠地說，全家唯一沒有去談的是海音，據了解，是因為全家在東海大學還有另一學校之校園商場曾跟海音合作過，那海音也是個連鎖企業，所以全家對海音，就如同我們學校的老師對日出茶太有一些屬於公司結構背後的一些了解，所以，全家坦誠他們沒有去找海音談，但我們確實也建議全家說，假若海音的財務結構是公司體，但畢竟我們學校的這家

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

海音是加盟，比較算是半獨立的，只要確保後面的食材進料的安全，如果基本上是可以的，那全家也許是可以再議的，另案針對，所謂的獨立加盟的這個看法，不一定要跟它的連鎖連結在一起，那當然全家也告訴我們說，此辦法為什麼不能使用在日出茶太，那我就說至少日出茶太至少是已經被我們否決出局了，海音沒有被我們否決出局，我為什麼會跟全家談到這個問題，是因為當我們決審是一月十號才通過，全家覺得它在招商的時候會來不及，因為我們建議了他們茶湯會、50嵐也談不妥，但是我們後來也告訴全家，並非要連鎖，如果今天全家自己獨立經營地很好，食安上跟價錢上那個口味，大家也都能接受，就不一定要找大型連鎖企業，看外雙溪自己出元大、洪媽媽，也是小家經營，我們也可以讓它在東吳打出品牌，不一定要去外面找那些有名的店進來，所以，當然這是全家他們管理上的風險，因為未來如果出現任何食物中毒、物品上的安全或報導出哪些用料上出了問題，誰要負責？當然東吳要負責沒有錯，可是東吳要找誰負責？找全家，所以全家當然會在管理風險上求最大的保障，所以說公司財務的結構、安全食安的結構，全家都要去了解，所以全家每個商家都有找，也確實告知總務處這邊，它沒有找海音，那總務處也告訴全家，就剛剛所說的方式，但取決與否，還是尊重全家自己最後的評估。那沐達跟奕香，全家都去談了，學連書局也去談了，因為我們增加素食的攤商，所以也會有素食進駐，另外快餐的部分，據了解是台科大目前的李媽媽快餐，為台科大一個受歡迎的店家；而素食的部分應該是外雙溪的素食攤家會進來，那同時，除了賣素食，也會賣甜點，有紅豆湯、仙草等；飲料尚未確定；自助餐也尚未確定，自助餐現在聽說在談的是東山高中的一個商家，但是都還沒有做最後的確認，那一樓海音的位子，會進駐的可能聽說的是伯朗咖啡，樓下奕香，如果今天他們的談判列的話，應該進來的會是米克諾斯。

同學三：請問那個伯朗是文化大新館的嗎？

總務長：對，但是他們是不同的經營者，但是就還是伯朗。

同學一：那不好意思，請問一下，學校對於價格部分，是否有任何建議權？

總務長：有，校方有審核權，所以我們希望它跟原來，舉例，在類別上我們就有比較的參考，我們先說餐點的部分，如果全家要進駐米克諾斯餐廳取代奕香，那原有的奕香價格裡面屬於那個價位的產品，就必須要滿足一半甚至六成以上現有或原來的部分，但是，因為新的商家進來，它當然會有新的想法，就會推出不同的東西，不能完全叫他全部等同原來。

另外，在合約上明訂，全家所有引進廠商的價格，如果是連鎖的，找得到跟外面店家一樣的部分，那就是以外面產品價格的九折，舉例，ComeBuy在外面一杯珍珠奶茶40元，那在校內就要賣36元。

同學一：不好意思，那如果現在海音的位置是伯朗進來的話，價錢也是比照辦理嗎？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：是，您看麥當勞也是比照辦理，只是同學會說我沒感覺，對啊，因為我們買的都是套餐，套餐就有點像是我今天組合餐，什麼加什麼已經特別優惠組合，那個就沒有九折，但是一樣外面有出相同的優惠組合。雙溪四海遊龍，推出一些優惠組合，通常在外面四海遊龍不會看到那些水餃加湯加配菜多少錢，但是您如果是單點，就像現在如果去麥當勞單點一份炸雞，價錢就會照原價的九折計算，跟超商的處理方式是一樣的，所以這部份是明訂在合約裡的。

同學三：總務長，剛剛有討論到說，海音現在原有位置，可能會由伯朗來進駐？

總務長：這部分還沒確定。

同學三：那我是想請問說，那就海音原本使用的位置，後來廠商可使用的空間跟位置是從哪裡到哪裡？

總務長：就是原來的11坪。

同學三：所以不會再有再超出去的地方？

總務長：因為畢竟其他的空間在使用是規範在遊藝廣場的部分，本來總務處很希望大更動，但是這可能會牽扯到，每一種功能都有它存在的必要，舞台有它存在的必要，展覽的展區也有它存在的必要，所以就只能侷限於現在的11坪。

同學一：那我想請問一下，學生代表可以說明一下個參與的過程？

主席：可以請同學再詳細說明一下是有關於哪一個部分？

同學一：就是整個部分，可能與學生之間的互動之類的？就怎麼去詢問學生的意見，然後怎麼在會議上表達出來之類的？

主席：如果說是關於統包或分包上面決定的話，就是統包跟分包各自有它的優劣存在，那在當然經過我們討論及綜合評估後，我們相信說統包的部分，對於同學們是更好的。這個的確是我們有經過調查後的結果；那如果您說的是關於櫃位選擇的部份的話，畢竟，現在部分櫃位都還在調整當中，所以不大可能會即時性地知道說同學的想法，再者，基於公平競爭原則下，招商委員們也不得在得知全家該櫃位的選擇後立即透漏並大肆詢問同學對全家其選擇的意見與想法，這也牽涉到統包商的商業的合作過程。

同學一：那說明會的時間是如何決定的？因為剛剛說會議是上星期剛決審結束，那是不是有更適當的時間？因為像是期末考考完，很多學生基本上是已經不會留在台北了，或是有其他工作要做，那這樣您是不是間接地降低了學生參與的意願？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

主席：其實今日出席人數略低，我們自己也有點難過，說真的，因為我們原本也希望說，再多一點人來參與，但像剛剛總務長講的，我們的決審會是上星期五才結束的話，我們也不可能選擇在星期五下午舉辦，第一，時間上怕會很趕；第二，也是有很多同學尚未考完期末考，所以我們才會選擇在所有同學都考完考試的星期一來舉辦，所以我們也只能希望說在尚未返鄉或是住在台北的同學撥空前來參與，那如果同學您覺得說，這樣子還是不夠讓全校同學更了解我們的一些規劃的話，那可能就是要開學後，二月下旬或三月初時再舉行一場說明會，只是說那時所舉辦的說明會，就會對於您可能還希望變動的東西就可能沒有辦法去改變。

總務長：我幫忙說明一下，像是雙溪統包之後，大家進來可能也不是讓同學太滿意，但是如果跟過去環境上面，可能以前大家進出環境上面，就覺得暗暗的、臭臭的、油煙等等也好，確實在過去有蠻多大家對於地下餐廳的意見，所以第一次，我們在談的時候，我們走訪了很多的校園，那時候主席也還是招商委員，就去了實踐、文化、台大，也參考了各校的一些看法，那特別要針對我們是統包好，還是個別招商好，那剛剛也有提到，可以換一個角度，若要兼顧校園瓦斯安全、用電安全、廚餘的處理、環境的維護、節油的處理，我們想要把這個環境的結構條件全部重來一次，當然也可以，學校的我們自己來做，然後握裝潢全部弄好，再來招商，一家一家來，可是那對我們來講，那不是我們的專業，確實，單單，就環境調整來講，三個月，外雙溪停止大家的伙食，因為我們要一步一步來。

我們參考了別的大學的經驗模式之後發現，現在有非常多叫做校園商場經營的方式，他們的商場與經營的專業，確實可以彌補剛剛所提到缺失，不過在該次作業裡，確實也提到說，我個人比較忽略了改變的前後過程當中，可能師生會有的想法，您們聽到的，坦白地說，我在這邊剖析自己，我聽到的，確實是比較多好的方面，可是，確實是有一些，原來的支持者，或是說，一個統包商，它在基礎結構條件下去做很大的改變，因為是看不見的，您進去同學來也只是選擇一碗麵，選擇店家這地方吃與否，其他的地方是看不見的，那總務長也沒有打算要去跟同學們做說明，所以在第一次招商完之後，我很清楚，我們很難面面都俱到，可是我知道，外雙溪的環境需要做整體的改善，我覺得我還是得要繼續支持下去，我聽到的那些負面的聲音以後，我不會讓自己氣餒，我告訴自己說，或許第一次我還不夠好，但是我下次如果可以，我會把它做得更好。

舉例來說，雙溪很顧到自助餐的價位，因為我們很照顧到中低或者是經濟弱勢的同學，我們要考慮到平價，但是我們忽略了一個，就是全家它進來的時候，它為了它的風險的管理成本，全家找幾乎都是連鎖企業，四海遊龍、三顧茅廬，它們的價位在外面就是那樣的價格，所以我吃一碗麻辣燙，我以前阿姨滷味，我可能只要五十元一碗公，可是我現在的麻辣燙可能要七十或八十，所以在這個部分裡面，我們沒有考慮到，原來價格裡面應該要有一半以上的必須兼顧原來一半以上的消費的群眾，您想再增加比較好一點的，高級一點的，可以，但是您要考慮到原來的，可是我們在外雙溪承包時，沒有兼顧到這一點。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

所以這一次的招商，就把這條件放進來了，在這過程當中，我知道的是，很早，學生會就開始去蒐集意見了，針對城中，我們已經明訂了，做完雙溪半年後城中我們要做，學生會就一直在找我，提出他們的一些想法跟學生的想法是甚麼，那至於他們蒐集了多少對象怎麼調查，確切數目我沒去統計，但是我知道他們一直在關切，跟我反映了這個問題，我們在做任何的事情，要取其最大化，這個最大化是我們所共同需要的。

所以我跟本次會議主席講，基於上學期的經驗，如果能夠，我們辦這一場，我願意出席說明，而星期五也跟主席談過，時間太趕，我們確實一直到期末考，寒假與暑假招商作業整個完全不同，我們暑假作業有兩個月，可是我們寒假作業只有一個月，再加上適逢過年期間，當然我們自己也知道，全家他們很趕，我們自己也很趕，我告訴全家說，如果您寒假願意做一點，來幾個廠商是幾個。

我也建議了主席，也許開學後，或許很多東西來不及，但是一定有很多人跟各位的疑問是一樣的，到底統包跟分包有甚麼好處，學校為什麼選用統包，招商委員為什麼選統包，就因大環境結構，該不該改，大的環境結構如果該改，叫哪個廠商來？必須領導權恆，它必須每個月去分攤那些我們所謂的公共費用一樣，這樣叫那一個廠商當頭？叫奕香叫海音當頭？他們會說，你我都是平行的，怎麼辦？未要不要走制度化，叫學校做，學校能不能做？我不推事，但我真的評估過，學校沒這樣的人才，全家在所有的商場，都派一個專人直接進行叫做商場管理，雙溪已經實行了半年了，多一個人在管商場，有沒有比一個人全管更好，到目前為止，我還不滿意，當然我們跟全家六年的合作，我希望越來越好，因為全家把我們的商場管好，才是我們師生之福，所以我怎麼樣都要推動全家來把它管好。

同學二：想請問一下，對於海音部分，您說全家那邊是連談都沒有談，能知道詳細原因嗎？

總務長：就我剛剛所講，全家直接認為，海音在過去在東海跟另外一間學校兩次合作

同學二：例如哪個層面的原因？

總務長：就說海音管理階層財務的處理，海音跟全家是有合作過，後來很海音撤櫃，就海音跟全家兩次合作皆撤櫃，就像是現在外雙溪，已經有一個廠商自己撤櫃，雙溪髮廊，已經決定撤櫃了，就商家方面自己也會覺得自己做不下去，就會認賠殺出，自己出場了，那海音在跟全家合作兩次的過程中，兩次皆撤櫃，所以這次全家才會連談都不用談，因為認定海音兩個字，所以就不再和海音談了。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

同學二：那我對於海音現在用的地方的環境定位是說，像是可以提供給學生一個環境是可以討論功課，那如果肚子餓可以去點個東西吃這樣子，那因為同學使用上，所以我們會希望說，之後進駐的商家是否可以走平價位，可是如果像總務長剛剛所說，如果是伯朗進駐，中等價位，今天有些同學在預算上無法負擔，會不會變成該場地讓同學進入的次數比較少？因為學校可以讓同學坐下來討論功課的地方除了地餐之外，天氣好可能還有戶外的木椅區，天氣不好，學生多會選擇像是海音等室內場所，如果這個地方的商家價位是同學無法接受的話，那叫同學下雨天可以選擇去哪些地方？

總務長：好的，您說的部分，應該是說我不能對海音的那個地點的定位，因為我們有討論過那個定位，老師跟學生的立場對那一個地點的期待是完全不同，學生代表很站在學生的立場論述，假若不是海音進駐，也希望學校在該地點維持這樣一樣平價風格的商家，可是，很多的老師就說，那是學校的另外一個門面，因為那是學校可以帶人進去談的一個空間，我們這些老師要帶外校來的研究生，跟一樣要有些討論，但實在是太平價了，擺不出樣子，所以老師方面期待，至少不要像那麼廉價的泡沫紅茶，其實這個是在東吳，空間不足最大的悲哀，其實在一個校園裡面，這兩種功能應該都要有才對，但我們也要試著去接受，外校也有外校的老師來我們學校找我們的老師談事情，我們有要談研究計畫，老師也要談合作，那這些我們是不是也要為他們找一個地方下來談，這個空間到底在哪？一個校園裡面，或許它的空間廣闊一點，它或許有它的需求來滿足師跟生，可是城中最大的為難在於，我們的空間太小了，所以大家都在看同一個點，所以我對中海音的作法，確實是我會把它放在，因為更早之前它是西雅圖咖啡，還有怡客咖啡，那後來之後就是海音，那為什麼換成是海音，其實是因為我們不希望它做飯類，所以您看他們都做西式，但是現在我們重新把範圍變成它可以用餐，所以今天這個的定位就改變了。

那剛剛提到了，學生要到哪去？我是跟樓上的學生學習中心直接談，如果說樓上的學生學習中心是可以做為討論的區域，但是他們就在晚上六點鐘以後就關閉了。

同學三：最重要的一點就是它不能飲食。其實我覺得這是相較於時間的開放，不能飲食其實是更大的受限，這就是為什麼我們大家一直強調說，我們需要海音這個地方，是因為我們除了需要討論，對我們而言海音的點餐就像是附加價值，是一個我們可以坐下來討論跟吃東西的地方。那我們如果在海音的二樓不是不行，是因為這是一個非常大的受限，我在那邊我可能只能喝水，我還不能偷吃東西，有可能我們只有午餐時間，我們想要邊吃午餐邊討論，那我們就真的很需要，像雙溪的交誼廳一樣，其實像是海音二樓剛開放時，我們是把它期待定位成，像是雙溪的交誼廳，但我們也知道或許該場地有它一定的維護，但是對於不能吃東西這一點，我覺得這對於我們來講限制更大於開放時間。

總務長：我很高興能聽到您今天的意見，我原本認為剛剛有提到，我們請樓上，因為王主任那邊已經有跟我協調好，晚上願意開放給同學用。

同學三：但是也因為那場地夠堅固，才會開放給同學使用。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：我知道他們是用地毯吧，所以飲料上去是真的不妥當，但是，學生會我們之後討論看看，剛剛有提到說讓廠商進來，我們的四大樓一樓，因為四大樓一樓，本來我們要開放規劃給全家。

同學二：所以四大樓一樓是變成說讓學生走平價位的地方嗎？是這樣嗎？

總務長：我們地方都是規劃好的，第一個，那個地方我們本來規定就是不能用火跟瓦斯的，因為它樓上是教室，所以我們四大樓一樓本來就不希望是用火，如果我們本來想說是希望超商上來，因為城中的師生如果是有無障礙需求的，它其實是沒有辦法下到地下室去的，因為我們地下室是沒有電梯的，所以我們一直很希望超商放到一樓來，可是我們不要說全家不願意，我們同時來提案的也有 7-Eleven，我們之前合作的超商 7-Eleven 也不願意上來，它也不願意到上面來，所以我們那個地方，未來就比較規劃成，舉例飲料，只是當時的想法就會比較是飲料，可以是外帶，但是如果像是按照您們剛剛提到的這種需求，確實，您剛剛在講的時候，我的腦袋就一直在轉說，我們城中校區可不可以像雙溪一樣有舜文廳，那樣的一種學習空間，是讓學生可以帶餐、帶飲料，一起聊，一起討論功課的地方，因為圖書館不管再怎樣，都不能是討論的地方，那我覺得，是有空間的，就說這一次樓上的超商跟那邊的定位雖然說可能來不及，但是我們四大樓一樓這個空間可以朝向我們學生的需求來做規劃，我覺得是可能的。

五、討論有無書局需求

主席：那剛好講到這個，我想要順便詢問一下各位同學，請問您們在學校的時候，會需要使用書局的需求嗎？除了跟書局訂書、買文具、買美工用品之外，會需要書局的時候。

同學三：其實在書局的使用上，平常是不太會進出，因為其實如果，我不是很確定書局的價位到底是怎樣，但是我印象中買起來，沒有外面那麼便宜。所以基本上我會使用學校書局的時候，都是在我有緊急需要的時候，不然，我非不得已，不會去購買比較高價位的文具，但是，我想說的是，我會說緊急需求，是因為我們學校周邊，好像真的除了我們學校書局以外，您方圓能在學校附近五到十分鐘內來回找到書局的地方，真的很少。

總務長：漢興還有嗎？

同學三：漢興它很少賣文具，而且漢興沒開星期日，再者，漢興也只開到傍晚五六點吧。

總務長：所以漢興主要是賣書？

主席：對，而且它只賣法學的書。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

同學三：漢興它只賣基本文具跟活頁紙，因為這些學生有比較多需求。可是在我們學校的書局裡面，除了賣書，或許還有美工紙，因為像是在六大樓做美工的同學，他可能臨時缺一兩張紙，他可能就會到這邊買，甚至一些筆，我今天要考試，我可能缺一隻藍筆的水或缺一隻立可白，那這時候我就會去學校書局購買，甚至以我之前會幫系辦的老師們去購買卡片，就可能只是需求上，可是我覺得，因為真的，就我們學校附近，我很努力找過，就我除了西門，我找不到任何一家文具店。

總務長：學生會會這樣問的原因是因為之前全家沒有把書局列進來，但我告訴你們又有變化了，全家把書局列進來了。

同學二：就我們之前沒有那麼常使用到學校書局的原因，是因為價位比外面還要高，所以我們不常去買，我們寧願多走一點路，去北車那邊買，所以我們很少去學校書局買。

總務長：全家會把書局列進來是因為全家會把書局放在我們新增的空間，就是奕香對面的那個庫房，全家想把書局放到那邊，那也因為這樣子全家就不用再做排煙、排火的設備。

主席：但是他們可以提供最基本的需求。

總務長：我覺得就我剛剛提到的，其實城中校區學生在書局最大購買的是文具類，那學校書局的文具類，我們也要求要坊間原來價格的九折，但是要是跟現在外面連鎖大型書局比價位，不太可能，因為他們是很大型的連鎖的商家，他們的進貨量大，他們的折扣本來就高，所以我們應該就我們一般書局，我們把價錢控制於這樣的價位的九折的話，我覺得應該就可以，我覺得書局的部分，目前來講，我們提出有幾類的需求，剛剛我們有提到，自助餐是我們排第一，然後超商、快餐、飲料、素食，然後再加上書局，這個六大類部分，讓大家都可以滿足。我知道全家現在進來的有自助餐、早餐、滷味、八方雲集，八方雲集是目前所承商確定的，然後另外一個就剛剛講的台科大的李媽媽快餐，然後素食攤位，然後飲料未定，再加上全家超商跟書局，大概是這樣。

主席：總務長，請教一下，您剛才提到說，目前自助餐全家有可能是找東山高中的是不是？那為什麼會突然變成找那一間？

總務長：第一個，全家的名單裡面原本有一個我們外雙溪的金展自助餐，但是由於金展自助餐的老闆娘最近生病了，所以他的早餐僅供給雙溪也停止了，所以金展自助餐自己評估之後，不想繼續在擴點，再者，我也坦白地說，他們最近也有點被東吳打敗，我覺得這是我們自己東吳人要檢討的，就是雙溪金展自助餐給一個非常優惠的模式，就是您不吃肉的人，三菜一湯，飯不用錢。

主席：不過他是套餐式啦，如果他來城中就會變成計量式，另當別論。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：我要解說一下，雙溪的模式，基本上，菜量只要取在中等的量，就是 40 元，要加肉，就再加 20 元，等同是 60 元，我們一定是一個套餐，飯不用錢，然後菜量可以自己斟酌，但是我們太多的同學，菜量變成像山一樣，另外一個部分，就是把肉藏在菜的最底下，變成惡性循環。

學期開始有聽到同學的回饋，自助餐佛心來著，金展自助餐每學期也發五萬塊的半價自助餐券給學校發給經濟弱勢的學生，可是，同學開始反應，金展自助餐的老闆跟計價人員越來越刁，因為同學發現計價的那些人都很像防弊一樣看我們學生，這是互相造成的，您懂嗎？如果我們太多人想作弊，造成計價人員想檢查，那這個是第一個所造成的困擾。

第二個是因為我們現在要求要環保，我們現在都用不鏽鋼的筷子，可是您們如果看到學校最近教官拍出來的照片，金展自助餐到目前為止已經掉了一千多雙的不鏽鋼筷子了，那金展自助餐是怎麼掉的？第一個，外帶買出去，一樣拿不鏽鋼筷子走就不拿回來，就帶到教室吃，一雙一雙不拿回來，若同學珍惜帶回家用，就罷了，不鏽鋼筷子在哪裡找到，垃圾桶、社團教室窗台堆一堆的不鏽鋼筷子，那再好的廠商進來，都會被大家磨的沒有鬥志了，這是第一家金展自助餐，他們不來了。

再來是沐達自助餐，他們也說不來了，因為全家想跟他們談，早餐給你做，自助餐也給你做，現在一百公克 13 元，但在之後跟沐達自助餐談，他們也有來統包競爭，也有來承商，現在說一百公克 15 元，是不含青菜的，若含青菜是 15 至 16 元之間，今天同樣的條件，全家告訴沐達自助餐，自助餐這個地方不收任何的設備使用費，只收早餐的，沐達不願意，知道為什麼沐達自助餐在我們這邊做的時候就有回饋空間，那為什麼現在這樣就沒有回饋空間了？

第一個，以前沐達在這裡，學生會都知道，學校不肯它漲價，一百公克 13 元，後來老闆娘也沒有偷工減料，也沒有用次級品，所以不管麵粉危機、油品危機，我們學校都沒有中獎，我們學校都很安然，但是沐達從哪裡獲利？沐達把學校當成中央廚房，沐達在這邊做自助餐，做便當，拿到外面去賣，沐達成本必須靠外面的收入來補貼，但是沐達來統包的時候，沐達又為什麼決定要來統包參與競爭？沐達也明講了，沐達是要收 7-Eleven 的租金來補貼盈虧的部分，那這一次沐達非統包，沐達就不能用 7-Eleven 的租金補貼營損，如果只單純就自助餐，沐達說真的做不來，所以退出。全家這次給了沐達很好的條件。

然後全家去找了台大的自助餐，一百公克 18 元；師大的自助餐，一百公克 16 元，全家給沐達的條件，一百公克 15 元，所以真的如果找不到一百公克 13 元或一百公克 14 元，那我們寧可減低，讓他走雙溪的套餐式的方式，這樣對學生才會是最划算的，否則，秤重下來，對學生都不會是最有利的。如果像台大一百公克 18 元，要 40 元內的話，就只能夾 300 公克，36 元的菜，那如果還要 40 元，飯要多一點，菜要多一點，就走這個模式。

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

只是，現在找來金展自助餐這個模式，我們也希望城中找來的是這個模式，就不採計價式，經校際比較後，發現計價式對我們師生最不利。所以，全家現在每天一直回報招商的狀況，其實就有很多消息。

主席：那同學們還有其他問題嗎？

總務長：開學後再辦一次說明會，雖然到那時候會砲聲隆隆，但是我們還是要去面對的。

同學二：之前我沒去過雙溪，想問一下雙溪自助餐現在計價的方式標準？三菜一湯的標準在哪？

總務長：那另外兩位同學，吃過嗎？

同學一：它沒有一定的標準，是說三菜一湯可是有人夾了一碗飯的量跟三碗飯的量一樣也是 40 元。

總務長：是啊！就是這樣啊！飯量、菜量不定啊

同學一：但是它是寫說三菜一湯，它的標記上面沒有明定寫說要怎麼樣子？

總務長：所以基本上都告訴您說一杓匙，它的意思是，我不會管您的秤重，就是說您今天有人稍微吃多一點，有的人稍微吃少一點，自助餐商家方面都能接受。他都是算你 40 元，所以我才說，這就像人家常常講的良心商店，那自助餐方面的意思是說，我現在告訴你三菜一湯 40 元，但是有些人就是做得太過火了。

可是招商委員對此案有一點質疑是說，有些同學，他真的吃不了 40 元那麼多，他可能每樣菜都夾一點，也是要 40 元，通常來講，我覺得這種方式是可以解決的，如果真的我食量很小，我可以找一個人，兩個人一起點一份，兩個人分著吃，這是一個方法；第二個，也有一些老師說，他永遠吃不飽，因為他就是限定您一匙一匙，那老師就很老實，真的都是一匙一匙，頂多再夾塊肉，這樣就 60 元，可是他也是要吃很多，那我就跟老師說：老師那您就吃 80 元，他會給您加收，您為什麼要限定他只有 60 元，所以這也好解決。唯一比較沒有辦法解決的就是，有一種師生，很想要吃很多種一點點，就是有可能上面有八種菜，可是都只有一點點，那我倒是覺得，如果真是這樣的話，就跟老闆娘講一下，目視可見，或許三種菜合起來只有一匙的概念的話，那就算他 40 元，我覺得這部分可能比較難拿捏，但是也許這是自助餐可以調整的方向，反而對師生是比較有利的。

同學三：那總務長，想請問一下，那目前地餐六大類規劃有包含像是麵食之類的嗎？

總務長：有，剛剛講麵食會是包含在八方雲集裡面的。八方雲集，有賣鍋貼，然後也賣麵食。

同學三：因為像現在其實小火鍋也很受大眾歡迎，那小火鍋包含在裡面嗎？

總務長：依目前看的話，是沒有。

同學三：所以現在就是屬說最不確定的是飲料的部分？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：對，因為我們否決日出茶太以後，目前全家覺得在招商上面有困難，對，但是應該是說都會有可以談的商家，其他也不能叫做確定了，因為剛講說，像是米克若斯也好，伯朗咖啡也好，都未做最後定案，能不能最後定案，到目前為止是尚未確定，只是說至少知道全家現在在跟哪些商家談，那目前也真的還未確定飲料攤商，因為全家有跟茶湯會、50嵐、ComeBuy 談不攏，我們又不要日出茶太，所以至目前為止，全家手邊沒有口袋名單。

同學三：那想再請問一下，未來有相關的會議進度大概是如何？

總務長：原則上第一個，針對這次的招商，招商委員會不會再開會了。

同學三：就是說在開學以前，不會再開會了。

總務長：對。就是說在開學以前，不會再開會了。

因為後面我們走覆委的方式在執行，舉例，樓下餐廳整體設計的意象、光線等環境就由招商委員會裡面的音樂系的彭老師跟總務處一起把關，那屬於合約訂定是由總務處這邊來執行，那工程類像是牆面、管線以及排煙等，營繕組會自己過來訂定，那攤位的規劃將會由學生會與總務處這邊密切地規劃與討論，會採分工的方式做，那這是針對於這學期的招商，但是三月底的時候，會再啟動招商委員會，就是針對新議題四大樓一樓以及外雙溪書局，那如果四大樓一樓未來像剛剛有講，如果可以的話，可以朝向雙溪的交誼廳一樣，開放讓同學用餐，這是我們會做思量的方向之一。

同學二：那下學期四大樓一樓整體規劃會是怎樣？

總務長：若三月底招商，按進度尚需一至兩個月定案，因為之後不會再討論討包與否，因為已經很清楚為單一空間使用，所以我們就很清楚它的類別，然後也不算在統包制中，就會做單獨的處理。那就等我們把招商規格開放出去之後，等候招商投標再進行投標審查，所以，快一點，也或許五月初就可以開放學生使用，也不無可能，完全看招商的順利與否。

同學三：那我想再問說未來開會進度就是說，因全家招商未完全定案，那有關於全家所招的廠商，學校是否還能有不同意的部分？

總務長：您說學生不同意嗎？

同學三：沒有，就是包含，像是之前否決日出茶太部分是因為經過會議吧？

總務長：對。

同學三：那往後全家在二月之前把統包的部分做好，那再這之前我們都沒有會議再去做確認？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：應該是說，接下來大會上，會議上面也是統一授權，就是說我們要淘汰或我們一定要否決這個案子的話，就是受理覆委在總務長這邊，我們跟學生會這邊是負責有關攤位的一些想法，所以坦白來說，要能夠像某位老師那樣非常了解某企業或某攤商背後財務結構或一些部份，只能說，那天是一個巧合，如果說，我們的委員老師剛好不是有評鑑中小企業的身分的話，即使招開過決審會議的話，也不知道該攤商背後有哪些隱憂存在，當然全家也很意外，學校也只能告訴全家說沒有辦法接受。

再來，除非真的有像這樣子的一個契機，否則即使全家找來一個惡名昭彰的企業攤商，校方也會以價格跟食料先做考量，實則無法因企業的結構的好壞而做淘汰的動作。但是，否決權跟同意權原則上把關都還是在總務處這邊，而我們也會密切關心招商進度，且繼續執行審查的動作。

同學一：那全家如果沒有找到廠商進來，會有怎麼樣的處置？

總務長：我們於合約上有明訂，單一攤位一個月將開罰十萬。

同學一：那全家有跟現在的廠商去洽談嗎？

總務長：有，現在全家唯一沒有談的就只有海音了。

同學一：那全家如果沒有找到廠商進來，會有怎麼樣的處置？

總務長：我們於合約上有明訂，單一攤位逾期一個月開罰十萬。

總務長：下學期您們希望應該再辦理一場，依照您們剛剛的看法。

同學一：那不好意思，我還有一個問題，如果進來的商家有經過大多數同意，營運之後有發生問題，我們要如何改善？

總務長：一樣，我們於合約上有明訂，如果該攤商本身是有違反了像是食安等問題，即到達解約，就會通知全家將其攤商撤換，且全家一個月內要覓妥補齊該攤商空缺，一樣單一攤位逾期每月罰十萬。

同學一：我是說假設這個商家進駐了之後也營業了，若學生對其評價之差，該付諸哪些行動來改善？

總務長：招商以後，可向招商督導作建議跟反應，督導那邊就一直會蒐集資料為證，然後就會依合約對攤商做出開罰動作，所以，同學您對某一家攤商不滿意或是對某一價位不滿意，都可以跟督導那邊做建議及反應，如果今天督導或全家方面蒐集太多負面的資料，全家可以主動跟該下包攤商要求換櫃，又或者是下包自己經營不善，也可能自動撤櫃，那不管撤櫃或換櫃也好，全家在我們同意您之後要自動在一個月內再找該類攤商進駐，沒有找好，就開罰，但是全家找的下一個補櫃的攤商，還是要經過我們的確認。

同學一：那那份合約，一樣是去總務處就可以看到嗎？

東吳大學第五十七屆學生會 會議記錄

會議內容

總務長：是的，一樣去總務處的聯合辦公室調閱就好。

六、臨時動議

七、散會

主席：那本日會議若無其他問題，將到此結束，開學之後將在會再找合適時間，再開一次說明會。

16：45<散會>

