

東海大學公共事務在職專班碩士論文

指導教授：魯俊孟博士

我國集中採購制度之研究-以臺灣銀行辦理
之共同供應契約為例

碩士班研究生：陳宗祈

中華民國九十九年十二月十八日

目錄

第一章 緒論	1
第一節 研究背景	2
第二節 研究動機	4
第三節 研究問題	8
第四節 研究目的	8
第五節 章節安排	10
第六節 研究範圍與流程	11
第二章 文獻回顧	13
第一節 共同供應契約制度介紹	13
第二節 我國公開招標與共同供應契約制度之比較	21
第三節 美國政府辦理集中採購情形	31
第四節 國內相關研究介紹	47
第三章 相關理論介紹	61
第一節 採購與制度	62
第二節 市場機能與價格機能	71

第三節 資訊與市場價格機能的運作	77
第四節 競標理論	80
第五節 規模經濟	84
第六節 交易成本理論	86
第七節 廠商訂價策略	92
第八節 本章小結	97
第四章 研究設計	99
第一節 質化研究方法	99
第二節 研究的效度與信度	106
第三節 研究的限制	107
第五章 深度訪談結果分析	109
第一節 價格的形成因素	109
第二節 複數決標的影響	117
第三節 交易不確定的影響	123
第四節 長期契約的影響	127
第五節 資訊不公開的影響	132

第六節 交易頻率及金額的影響	141
第七節 其他的意見	145
第六章 結論與建議	147
第一節 研究發現	147
第二節 研究建議	151
第三節 後續研究建議	153
參考書目	155
附錄一：訪談紀錄	161
附錄二：「行政院公共工程委員會」於 98 年 3 月 2 日以工程企字第 09800058030 號函問卷結果：	201
附錄三：共同供應契約品項經適用機關公開招標決標情形一覽表 ..	203
附錄四：共同供應契約，其價格及交貨速度均遜於民間購物網站，未 發揮以量制價之功能，涉有違失等情乙案」之調查報告	205
附錄五：中央機關共同供應契約集中採購實施要點	217
附錄六：臺灣銀行採購部共同供應契約 98 年 1-6 月採購項目分類總表	221

表目錄

表 1：共同供應契約產品經公開招標減價後的情形	7
表 2：行政院公共工程委員會依「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」指定訂約機關及採購項目	15
表 3：我國政府採購中共同供應契約成長情形	21
表 4：公開招標與共同供應契約差異比較表	23
表 5：民國 98 年共同供應契約機關訂購筆數排行前 10 名	30
表 6：我國集中採購共同供應契約制度優、缺點分析表	31
表 7：我國與美國政府辦理集中採購差異比較表	41
表 8：國內有關共同供應契約研究論文一覽表	49
表 9：市場結構分類	77
表 10：影響集中採購共同供應契約交易價格主要理論	98
表 11 質性研究受訪者資料表	102

圖目錄

圖 1：影響我國共同供應契約價格因素之研究流程圖	12
圖 2：民國 97 年度全年各主要訂約機關訂購金額分佈圖.....	17
圖 3：臺灣銀行採購部辦理共同供應契約流程圖	19
圖 4：美國聯邦總務署主要採購單位示意圖	33
圖 5：我國共同供應契約與美國複數決標計畫（MAS）訂購方式比較圖。	45
圖 6：影響共同供應契約價格因素之關係圖	59
圖 7：研究架構圖	103

第一章 緒論

從我國政府的支出面來看，政府總預算及特別預算歲出占國民生產毛額（GNP）比，在民國 40 年代為 20.5%；50 年代為 21.1%；60 年代為 23.2%；70 年代為 23.0%；80 年代增為 26.0%，從 91 年起每年皆超過 GNP 的百分之 30%，¹影響政府支出成長的原因雖然很多。²但以政府預算支出的比例來看，政府機關無疑是國內最大消費者。以我國 95 年度為例，中央政府預算高達新台幣一兆五千九百多億元，如再加上地方政府及公營事業之預算總金額超過新台幣四兆元，故政府採購相關規範之制定，其重要性不言可喻。³

政府採購行為一向在政府預算支出中扮演重要角色，透過採購程式將政府預算轉化為施政運作之相關資源，其效益直接影響施政品質，由於政府採購之種類繁多且金額龐大，不僅影響經濟活動，採購過程及結果之優劣，亦直接影響人民對於政府的信賴與支持。健全的採購制度可以將人民的納稅錢用得更有效益，更有附加價值，使人民得以享受應有的施政品質。因此，政府採購應以公共利益為基本考量，公平、公開、

¹ 徐仁輝，《公共財務管：公共預算與財務行政》。臺北：智勝文化，民 94，頁 17-18。

² 同前註，頁 20：政府支出成長的原因可溯及 30 年代經濟大恐慌後，凱因斯理論興起。各國開始採行功能性財政政策，尤其是美國 1946 年的就業法案，更是為政府幹預市場的行為找到了法律依據，50、60 年代可說是凱因斯經濟學的黃金年代，各國皆奉行之，公共預算規模隨著政府功能的擴張而逐漸增大，70 年代的石油危機造成停滯性膨脹（stagflation），再加上社會安全與救助支出不斷成長，以及政府管制政策的不斷增加，導致政府規模不斷增加。

³ 李得璋，〈政府採購績效評估制度之建立〉，《政府審計季刊》，第 28 卷，第 2 期，民 97.1，頁 15。

公正、合理的作業程式是廉能政府的表徵，因之各國政府無不重視。⁴

第一節 研究背景

民國 87 年 5 月 1 日立法院通過「政府採購法」（以下稱本法），同年 6 月 11 日行政院公共工程委員會在行政院 2582 次院會提出「政府採購法之施行與落實」報告，指出「採購法完成立法，具有劃時代之意義，且影響深遠，整個政府採購制度，將因此而改觀。」依該報告的闡述略以，採購法施行以前「稽查條例」為各機關辦理採購的主要依據，施行近五十年，以逐漸無法滿足時代需求，採購法將各級政府機關、公立學校、公營事業獲得工程、財物、勞務之採購行為完全涵蓋在內，且將軍事採購完全納入，並及於接受補助之法人或團體辦理的採購；強調公開透明，促進競爭、異議申訴制度、國際化、陽光化等措施。該法之施行，將重新建構政府採購秩序之新紀元，過去常為社會大眾所詬病之現象，將會獲得紓解。⁵

為符合本法規定之公開、公平、效率原則，主管機關行政院公共工程委員會建立「政府採購電子網」，⁶將採購公告結合網際網路，透過網路資訊公開無國界、無時差的特性，以網際網路公開途徑，將全國公務機關採購資訊公告於「政府採購電子網」，並依採購金額大小，分類為

⁴ 黃坤城，〈中央機關運用共同供應契約採購之問題研究—以中央信託局主辦為例〉，碩士論文，國立臺北大學企業管理學系碩士在職專班，民 90，頁 1。

⁵ 王麗鳳，《我國政府採購的政治經濟分析》。臺北：黎明文化，民 95，頁 12。

⁶ 政府採購電子網，網址：<http://web.pcc.gov.tw/pis/main/pis/client/index.do>，民 99.3.16。

「小額採購」、「公告金額」、「查核金額」⁷、「巨額採購」⁸等採購級距，將不同採購級距金額進行網路公告 7 天到 28 天的等標期，採購金額愈大，公告等標期愈長。⁹因此，目前政府採購公告方式，已達成資訊公開透明的目的，可以讓採購資訊快速的流通，讓有意願與政府作生意的廠商或個人，以低成本及高效率的方式取得政府採購資訊。

採購資訊公開雖然有以上的好處，但是採購制度有大量的法規條文與複雜冗長程式，加上採購金額龐大及預算執行期限等多重壓力下，造成採購人員的工作壓力來源，依據廖炳雄針對採購人員的特質進行分析，發現採購人員對於政府採購法實施以後工作壓力有增加者佔 90 %，而認為工作責任增加者佔 88.9%。¹⁰範雪景研究結果認為，擔任採購工作之最大壓力源，是政府採購法及相關子法規定太多。¹¹以上研究顯示政府採購業務對採購人員來說，是工作壓力繁重的業務。

以民國 90 年我國政府機關辦理採購支出統計來看，全部採購金額為新台幣八千六百億元，其中未達公告金額（新台幣 100 萬元）之採購案件數約達整體採購案件數之百分之 75 以上，其內容多數為政府共通性需求。為避免各機關重複進行採購作業，浪費人力、物力資源，行政院推動共同供應契約採購制度，利用集中採購方式建立較大經濟規模，爭取

⁷ 依據行政院公共工程委員會 88 年 4 月 2 日，工程企字第 8804490 號函規定，「小額採購」在中央機關為新台幣 10 萬元以下之採購，「公告金額」工程、財物及勞務採購為新台幣 100 萬元，「查核金額」為工程、財物新台幣 5000 萬元採購、勞務為新台幣 1000 萬元之採購。

⁸ 依據投標廠商資格與特殊或巨額採購認定標準第 8 條規定：「巨額採購」工程採購為新台幣 2 億元，財物採購為新台幣 1 億元，勞務採購為新台幣 2000 萬元。

⁹ 等標期限，見招標期限標準第二條第二項規定。

¹⁰ 廖炳雄，〈政府採購法實施對採購人員運作影響之研究〉，碩士論文，東海大學公共事務碩士學程在職進修專班，民 89，頁 67。

¹¹ 範雪景 〈採購人員工作滿足、工作壓力與離職傾向之研究〉，碩士論文，國立政治大學社科院行政管理，民 92，頁 79。

議價空間及較高價格折扣，以節省公帑，提昇效率。¹²

採購人員基本的職能為何，許振邦認為是在於保持與改善產品品質、運送和服務的同時設法降低物料與服務成本。¹³政府採購過程所耗費的時間、人力、物力等成本，以採購機關為例，主要是提出採購需求，設定規格，進行招標、審標、決標、簽約、履約、驗收等重複性工作的行政成本。投標廠商方面，主要是備標、投標成本。有效率的方式是把每一機關共通性需求加以彙整，統一進行招標、決標，與供應廠商簽訂契約，在一定期間內可供各需求機關使用，免除各機關重複辦理發包工作。如此，可大量節省人力，並增進採購效率。

因此，我國政府採購法第 93 條規定：「各機關得就具有共通需求特性之財物或勞務，與廠商簽訂共同供應契約」及其行政規則「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」第 1 點規定：「行政院公共工程委員會（以下簡稱工程會）為利中央政府各機關、學校、公營事業（以下簡稱中央機關）辦理財物、勞務集中採購，依政府採購法第 93 條與廠商簽訂共同供應契約，經由集中採購，以節省人力，發揮大量採購之經濟效益，提升採購執行績效，特訂定本要點」。

由此可見「集中採購」制度設計的理論基礎，是將全國共通性採購項目透過「共同供應契約」，讓全國需求機關都可適用，以發揮節省採購人力，並彙整各機關的採購數量，產生大量採購的經濟效益，達到以量制價的目的。因此，「集中採購」制度若是運作良好，應當能減少政府採購支出，提升資金使用效益。

第二節 研究動機

¹² 李東海，〈美國共同供應契約採購制度考查報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民 91，頁 5。

¹³ 許振邦，《採購與供應管理》。臺北：智勝文化，民 96，頁 149。

壹、工程會問卷

也因為政府每年都有龐大的預算，因此，政府在經濟活動裡永遠是「最大的購買者」。它會買各種大型的公共契約，也會去買各種所費不貲的活動專案；甚至小型的辦公室桌椅文具、衛生紙、茶葉咖啡，加起來也是好大一筆數字。在台灣做生意的都知道「包政府生意」是主要的利基。做生意的都知道，愈大的購買者愈有報價議價的空間；因此在理論上，「最大的購買者」政府它所買到的東西應該最便宜，這也符合「政府幫人民看緊荷包」道理。¹⁴

本研究動機起因是「行政院公共工程委員會」於 98 年 3 月 2 日以工程企字第 09800058030 號函，行文各級中央及地方政府機關、各國立大專院校、各縣市電腦、事務器械、金屬傢俱商業同業公會等機關團體，其目的是為召開共同供應契約價格品質及相關問題研商會議，主要討論議題有三點：

（一）、價格過高部份：屬機關反映問題，共同供應契約有高於市價情形，尤其是價格生命週期較短之資訊類產品。

（二）、品質不佳部份：有機關反映，共同供應契約提供之產品，有不良率高、過時商品、次級品等品質不佳情形。

（三）、機關選擇下訂廠商之政風問題部份：屬廠商反應問題，共同供應契約有多家廠商同時供應，懷疑機關人員有收取回扣以決定下訂對象之情形。

該問卷施測日期為 98 年 3 月 2 日，總共回收 705 份問卷，其中有效問卷為 696 份，（問卷詳細內容請參閱附錄二）。

¹⁴ 南方朔，〈南方朔觀點—反貪反貪 反真的還是反假的？〉，《中國時報》，民 99.8.31，民意論壇。

問卷結果說明如下：

一、在「價格」方面有超過兩成多的受訪者表示共同供應契約價格高於市價。

二、在交貨品質方面有 9 成 2 受訪者表示沒有品質上的問題。

三、訂購政風上也有 9 成 8 受訪者表示沒有問題。

四、另外有 9 成 9 的受訪者願意繼續使用共同供應契約。

以上四個問題所代表的意義為何呢？研究者認為有超過九成的受訪者表示沒有品質不良及訂購政風上的問題，另外有 9 成 9 的受訪者願意繼續使用共同供應契約，可以認為這是一個有效率的採購制度，不僅節省機關採購時間，也方便廠商投標。

但是在「採購價格」方面的問題較為明顯，有 2 成多的受訪者表示，其價格有高於市價的情形，這個問題的結果令人感到詫異？因為，「集中採購」制度透過簽訂共同供應契約主要目的就是要擴大採購規模，以集合各機關共同性商品的採購量方式，利用規模經濟的議價優勢以取得價格上的利益。這種採購制度，類似民間的「團購」（group buys）或「揪團」（Clutches the group）方式來共同採購以發揮消費者的議價力。研究者認為其制度設計的主要目標就是提升採購效率（Purchase efficiency）與降低採購價格（Purchasing price）。怎麼還會發生採購價高於市價的情形呢？

於此，這個集中採購制度產生「高價格」問題代表的意義為何？是什麼原因為何會出現價格高於市價的情形呢？這個集中採購制度以大量採購發揮以量制價的效果是否有效呢？是否代表採購制度設計有問題呢？

貳、個人實務經驗

按通常經驗，共同供應契約採購制度，契約商品已經過集中採購程式，採購數量是彙整全國各機關之共通性需求，數量已具有「採購規模」，其契約價格應該極具有競爭力，若機關以相同的產品規格自行辦理公開招標競價，其採購價格應該會比集中採購的價格更高才是。

但以研究者個人擔任縣市政府採購人員實務經驗蒐集 98 年採購案例，及其他縣市 99 年相類似的採購案件，將其結果彙整以附錄三，並以編號一到編號四為代表（詳如表 1）。經統計結果發現該四件採購案，機關採購的價格遠比共同供應契約的採購價格更便宜，並且存有大量價格差距。以編號一為例，其價格只有共同供應契約價格的 44.9%，這種存在大量價格差距的情形，讓研究者對集中採購制度的有效性不禁要存疑。

表 1：共同供應契約產品經公開招標減價後的情形

	編號一	編號二	編號三	編號四
減價後決標百分比	62.51%	44.9%	主機 59.48% 螢幕 69.48%	主機 88.61% 螢幕 88.61%

資料來源：研究者自行整理

其次，有關共同供應契約採購價格問題，依據監察院 99 年 6 月 9 日交通及採購、財政及經濟委員會第 4 屆第 23 次聯席會議紀錄，¹⁵馬秀如、馬以工、李復甸委員調查「臺灣銀行採購部辦理政府機關共同供應契約，其價格及交貨速度均遜於民間購物網站，未發揮以量制價之功能，涉有違失等情乙案」之調查報告，針對調查意見一至四，提案糾正臺灣銀行股份有限公司。調查意見五、六，函請臺灣銀行股份有限公司檢討改進見復。（參閱附錄四）

¹⁵ 查閱監察院網站，網址<http://www.cy.gov.tw/index.asp>，造訪日期，民 99.9.5。

該調查意見主要是：

一、臺銀辦理電腦設備共同供應契約彩色液晶顯示器之底價核定過程草率，漏未訪查當時市場行情，資訊掌握嚴重失真，導致決標價格高於市價。

二、臺銀未能於決標後主動進行查價。對市場行情之變化未能及時瞭解因應。

三、臺銀所設計之共同供應契約價格調整機制，是否影響廠商調降價格之意願與幅度。廠商以預期未來將漲價為藉口，以高於市場甚多之價格投標，使利用共同供應契約採購之機關須以「未來」價格購買「現時」之產品，致價格嚴重背離市價，殊有不當。

綜合以上，有關工程會問卷的結果，與個人實務經驗中機關自行採購存在大量的不合理現象，及監察院調查報告內容來看，發現我國共同供應契約確實存在某些制度上問題，值得深入探討。

第三節 研究問題

根據以上的研究背景說明與研究動機，本研究的主要研究議題圍繞著我國共同供應契約採購制度，並以交易價格為重心，探討現行共同供應契約制度下影響制度的參與者之一「供應商」報價高低的因素，也就是以交易制度為主體，探究影響交易價格的因素為何？期望能提出降低交易成本的研究建議。

第四節 研究目的

從政策的過程而言，政府一旦界定公共問題，確立政策目標，並進行政策方案規劃，然後經過政策合法化的過程，取得公共政策的權威性，配置執行政策的經費預算，就形成了公共政策。而從政策評估的角度來看一項政策付諸實施後是否有達到制定政策時所欲達到的目標，另一方面政策評估工作亦是發現並修正政策的誤差，許多公共政策在執行過程中發生誤差情況，而使的政策未能達到預期的效果。因此，如何透過政策評估發現誤差、修正誤差乃成為政府推動施政計畫的重要工作。¹⁶

我國以集中採購方式辦理共同供應契約的採購政策，其制度的核心價值是要提高採購效率與降低交易價格，但是事實上經過「集中採購」程式的商品，產生採購價格不見得便宜的質疑。

本研究一直把探討焦點關注在「交易價格」上，因為每一筆採購支出都是來自於人民的稅金，政府是資源是有限的，在採購上如能夠節省更多的經費，就可以把更多的資源投注在其他公共事務上面，也就是政府能夠做更多的事情。

而我國集中採購的規模如何，依據「行政院專業代辦及共同供應採購推動小組第 17 次會議紀錄」所示：民國 95 年政府採購利用共同供應契約採購訂購金額已達新台幣 351 億元。因此，研究者認為每年數百億的採購金額是一大筆錢，只要能的節省其中一小部分的比例，就可以發揮很大的效果。

學者榮泰生認為研究的目的有以下四種：（1）對現象加以報導；（2）對現象加以描述；（3）對現象加以解釋；（4）對現象加以預測。¹⁷陳向

¹⁶ 李允傑、丘昌泰，《政策執行與評估》。臺北：元照，民 92，頁 194。

¹⁷ 榮泰生，《企業研究方法》三版。臺北：五南，民 97，頁 5。

明認研究的目的有個人個目的、實用的目的、科學的目的三種。¹⁸本研究動機中的個案描述，有些是出自研究者本身個人工作經驗，因此對這個採購制度所產生的現象感到好奇。也希望通過這個研究找出某些具有實用價值的建議。所以本研究主要是以共同供應契約採購制度為核心，要對這個交易制度運作的情形加以描述、並對於現有的多元採購制度加以比較、分析，探究並解釋這個交易制度為為什麼會出現這些現象？並藉此研究結果提供政策建議與參考，以期待這個交易制度能夠運作的更有效率。

第五節 章節安排

從本研究動機所呈現的資料可看出，在現行集中採購共同供應契約制度下，相同的貨品在不同的採購制度下存有相當大的價格差異，也就是相同的貨品有不同的價格，而且共同供應契約的交易價格並不低於市場價格，並且遠高於各機關以競標方式所產生的交易價格。

以上是現行集中採購制度所產生的問題，因此，本研究從比較制度研究途徑出發，以比較研究的方法探討目前我國集中採購與非集中採購辦理的方式的差異，並蒐集其他國家的相關制度運作情形並比較其差異。在交易理論基礎上，以經濟學的交易理論為主，探討市場機能的力如何發揮，並探討影響交易成本的因素為何？。

本研究各章重點如次：

第一章從緒論開始首先介紹集中採購供應契約制度的重要性，及這個制度設立的原始目的。其次以在現行制度下，介紹我國共同供應契約作業規定與流程。

¹⁸ 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民 96，頁 113-155。

第二章文獻回顧，研究者分別檢閱碩、博士論文及期刊文獻隊共同供應契約相關研究，並試圖找出對於集中採購共同供應契約交易制度的研究結論及看法。並以相關採購制度作比較，將現行我國主要採購制度共同供應契約制度與公開招標制度差異作分析，及蒐集美國聯邦總務署（General Services Administrative, GSA）辦理集中採購的制度，並我國集中採購制度作比較分析。

第三章先作相關名詞介紹，接著探討有關市場機能與價格機能，及資訊透明與市場價格機能運作的影響。及採購制度過程牽涉到競標理論，規模經濟，交易成本理論，及廠商的訂價策略等理論。

第四章為研究設計，本研究採質化研究方法，從訪談的設計與實施方式，抽樣方法與研究對象的說明，並設計訪談提綱。有關研究的效度與信度也在本章中探討。第五章為深度訪談的結果分析，第六章提出研究結論與建議。

第六節 研究範圍與流程

本研究以我國政府集中採購共同供應契約採購制度為研究主體，研究流程從研究問題出發，經過文獻檢閱與分析，試圖為研究問題找到合理解釋，研究者並以比較研究的方式，針對我國不同採購制度及國外採購制度進行深入比較分析其優缺點及差異，其後探索相關影響交易價格的學說理論，並以相關理論的模式來解釋這個交易現象。

實證研究部分，將透過比較制度所獲得的分析結果與相關學說理論基礎為架構來建立訪談大綱，訪談對象為參與集中採購共同供應契約的立約商，來進行質性深度訪談，以獲取第一手的真實資料，並加以分析，

以期待能釐清本研究問題的癥結。並對於共同供應契約制度的設計及執行過程，提出研究結論及政策建議。綜上，本研究之流程如圖 1 所示：

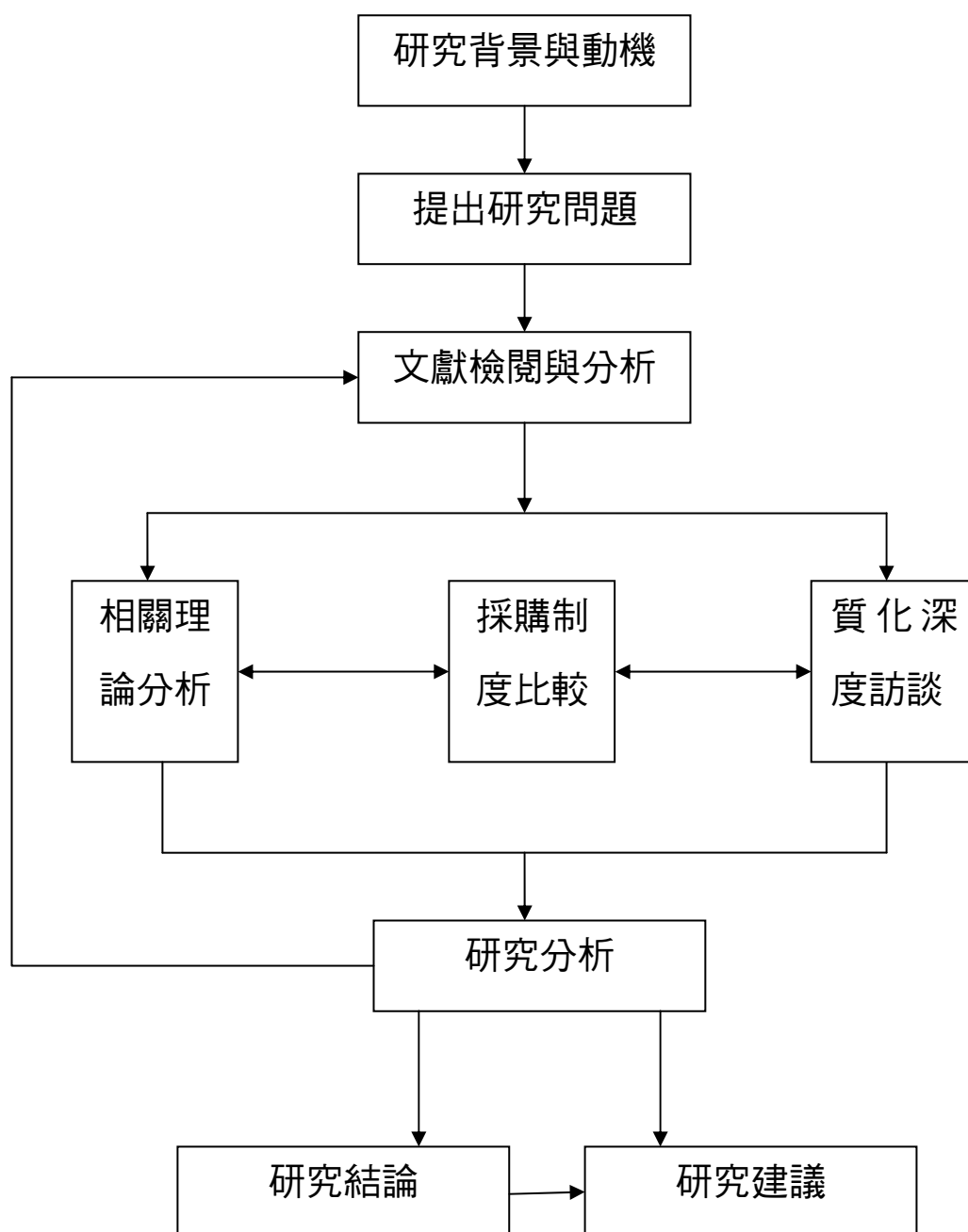


圖 1：影響我國共同供應契約價格因素之研究流程圖

資料來源：研究者自繪

第二章 文獻回顧

第一節 共同供應契約制度介紹

我國採購制度「共同供應契約」，係源自採購法第 93 條規定各機關得就具有共通需求特性之財物或勞務，與廠商簽訂共同供應契約。另共同供應契約實施辦法第 2 條第 2 項規定中所稱之「共同供應契約」，指一機關為二以上機關具有共通需求特性之財物或勞務與廠商簽訂契約，使該機關及其他適用機關均得利用該共同供應契約辦理採購。對於廠商而言，與訂約機關簽訂共同供應契約後，即有義務依約供應採購標的予該契約之所有適用機關。¹⁹而陳世圯等人也認為共同供應契約是由某一機關代表許多機關共同採購，自開列規格、製作招標文件，公告招標、開標、審標、決標至簽約均由該機關處理，其他機關俟契約簽訂後直接利用即可。²⁰

上述我國共同供應契約由訂約機關代辦採購，制度性質兼具有「委託採購」與「集中採購」的特性。而各機關需求具有共通性，且達相當規模之財物或勞務之採購項目眾多，採購業務主管機關「行政院公共工程委員會」，依據專業分工原則，於「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」第 3 點規定集中採購之訂約機關，得為下列情形之一：

¹⁹ 參閱，臺灣銀行採購部編印，《共同供應契約簡介》，民 98.4，頁 1。

²⁰ 陳世圯等人，〈政府採購制度問題探討與對策〉，行政院研究發展考核委員會委託研究報告，民 98，頁 195。

- (一) 二以上機關共同協議，由其中一機關訂約。
- (二) 由中央各部、會、行、處、局、署、院等機關指定機關訂約。
- (三) 由工程會指定機關訂約。

行政院公共工程委員會依前項第三款指定之訂約機關及其集中採購項目如表 2，並得視需要隨時調整之。

表 2：行政院公共工程委員會依「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」指定訂約機關及採購項目

訂約機關	採購項目
內政部警政署	警用裝備之採購，包括員警制服、警用武器、彈藥、防彈裝備及警用車輛等。
國防部	軍用武器、油料、物資及國防部所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
教育部	所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
行政院國軍退除役官兵輔導委員會	所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
行政院衛生署	一、全國預防接種及疾病防治所需各類疫苗。 二、行政院衛生署所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
行政院環境保護署	環保設備。
內政部消防署	消防車輛及消防器材。
臺灣銀行股份有限公司	一、公務用機車、公務車輛及公務車輛租賃。 二、各項事務設備，如辦公桌、辦公椅、傳真機、影印機、投影機、冷氣機（窗型及分離式）、電視機、電冰箱、飲水機、辦公室公文櫃、屏風及影印機租賃（含二手影印機）、省水器材等。 三、共通性之電腦設備用品，包括個人電腦、筆記型電腦、印表機、電腦週邊設備及耗材、電腦軟體等。 四、公務機關（國防部除外）及學校之油料。 五、保險、清潔、保全、印刷服務、機關內部中英文雙語標示等。

以上附表分為訂約機關及集中採購項目，可看出除了警政、國防、衛生、教育、環保、消防、等專業訂約機關外，其他共通性商品例如各

項事務設備、電腦設備、油料等項目，均委託「臺灣銀行股份有限公司」辦理，使該公司目前成為辦理共同供應契約集中採購金額最大，數量、品項最多的訂約機關。

從採購金額數據來看，民國 97 年各機關利用共同供應契約之訂購總金額達新台幣 654 億元，其中透過「臺灣銀行股份有限公司」的訂購金額為 460.7 億元，佔了 70.45%，其他另有交通部觀光局、行政院退輔會、行政院衛生署、行政院海岸巡防署、臺北縣政府、新竹市政府、桃園市政府…等 64 個中央地方機關、學校、醫院公告為訂約機關合計佔 29.55%，（如圖 2），可見我國共同供應契約主要訂約機關辦主要由「臺灣銀行股份有限公司」辦理。

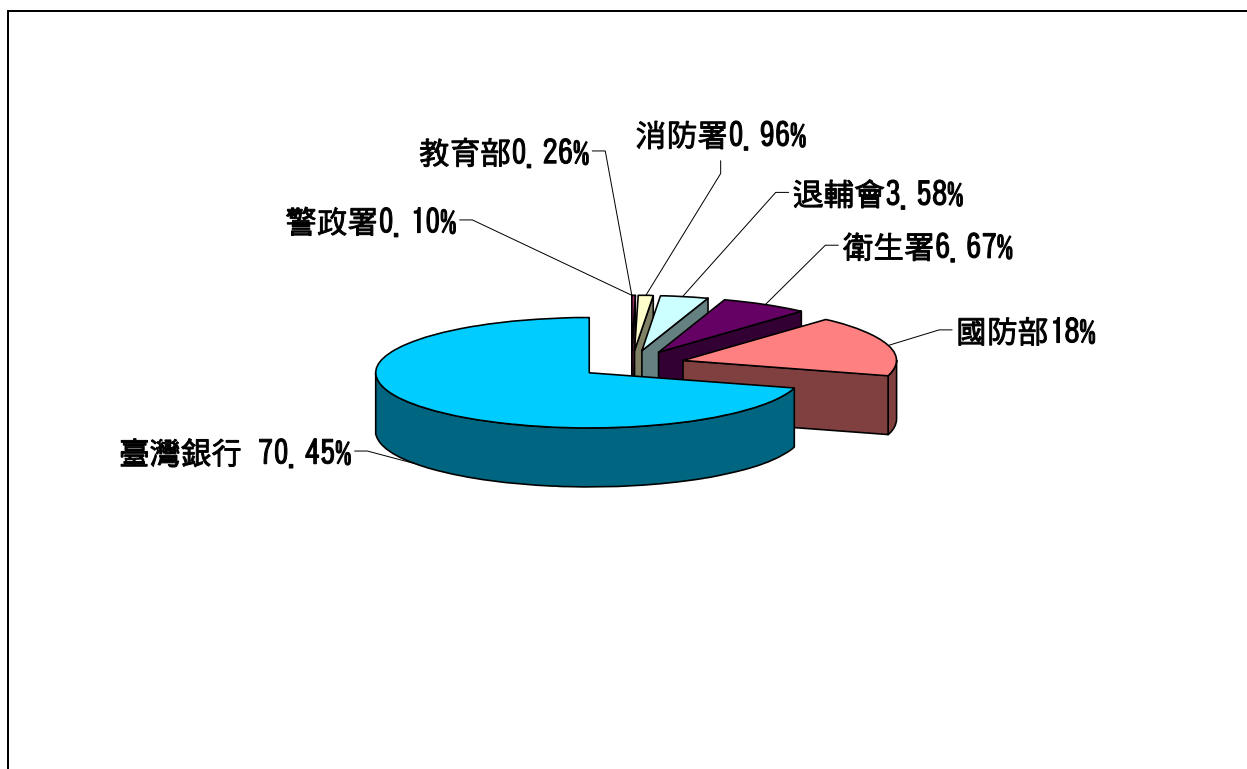


圖 2：民國 97 年度全年各主要訂約機關訂購金額分佈圖

資料來源：行政院公共工程委員會，〈97 年度政府採購法業務推動情形及執行績效〉頁 6

壹、共同供應契約辦理方式及流程

依據「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」規定，其辦理流程可分為招標階段、訂購階段、履約階段，各階段流程及辦理事項如圖 3 所示，各階段流程及分工說明如下：

(一) 招標階段：訂約機關以臺灣銀行採購部為例，應先辦理需求調查，依需求調查情形辦理採購招標，確認供應商名單及商品規格、價格，訂約機關辦理採購下訂之交易平臺。

(二) 訂購階段：中央機關須採電子下訂，地方機關得採電子下訂，亦可傳真下訂。採電子下訂者，電子採購系統即有訂購紀錄可查。機關

採傳真下訂者，臺灣銀行採購部於收到傳真訂單後，即將訂單登錄建檔並予編號再轉給廠商並回傳機關，確認臺灣銀行採購部已傳真該筆訂單予廠商。臺灣銀行採購部回復之訂單傳真可作為機關採購憑證，確認完成共同供應契約採購程式，否則不能認定機關係經由共同供應契約辦理採購。機關若未利用共同供應契約依上述程式完成採購，則應自行依政府採購法之規定另行立案辦理採購。²¹

機關採用電子下訂方式者，可於行政院公共工程委員會網頁連結到「政府電子採購網」辦理訂購（網址：<http://web.pcc.gov.tw/pishtml/pisindex.html>），但須先向「政府憑證管理中心」申請 GCA 憑證，使用者於該系統進行下訂及付款作業時，須使用該憑證。採購步驟如下：

- (1) 依採購需求進行商品查詢。
- (2) 選擇出需要之商品送到購物車。
- (3) 將購物車之商品轉成請購單。
- (4) 完成內部簽核程式後，再將請購單轉換成訂單送出。

(5) 立約商對已下訂之訂單進行審核後，會將出貨情形，經由「退件」、「處理中」、「已出貨」等狀態之改變，讓訂購機關瞭解該商出貨之情形；立約商進行訂單處理。

(三) 履約階段：機關訂購之後，廠商依契約規定期限內出貨，訂購機關再辦理簽收、驗收、付款等流程。

²¹ 參閱，臺灣銀行採購部編印，《共同供應契約簡介》，民 98，頁 19。

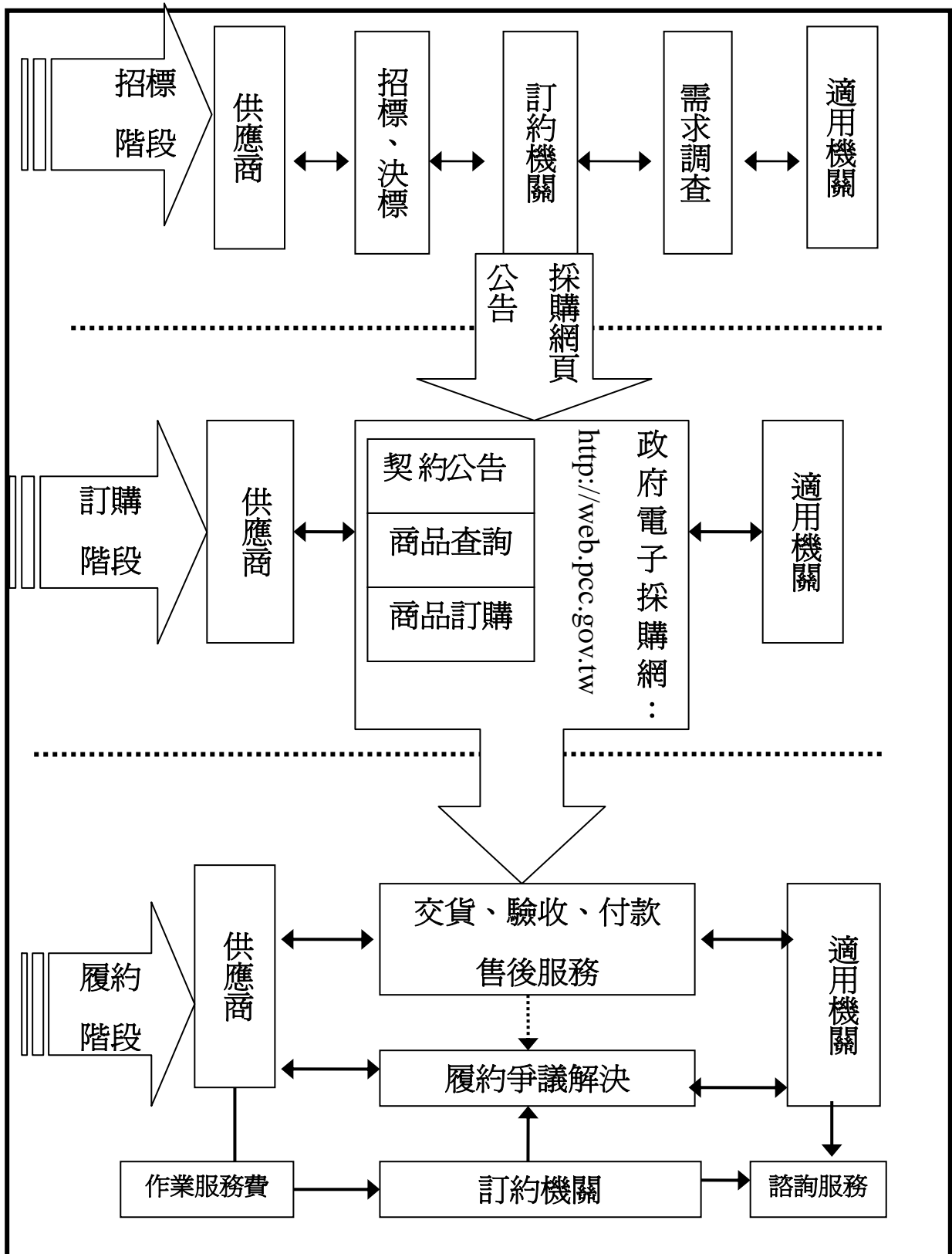


圖 3：臺灣銀行採購部辦理共同供應契約流程圖

資料來源：研究者自繪

貳、廠商如何加入共同供應契約

以臺灣銀行採購部辦理之共同供應契約為例，其程式係依政府採購法辦理招標、開標、決標後與得標廠商訂定共同供應契約。臺灣銀行採購部共同供應契約採購案之招標資訊刊登於政府採購公報並公告於行政院公共工程委員會之資訊網路（網址：<http://www.pcc.gov.tw>）。廠商如欲加入共同供應契約應以投標之方式辦理，廠商參加投標之程式如下：

- (1) 廠商應依公告之規定購買招標文件。
- (2) 廠商應依招標文件之規定準備投標文件參加投標。
- (3) 開標後廠商之投標文件經臺灣銀行採購部審查合格且依決標程式得標後，即成為共同供應契約供應廠商。

參、共同供應契約辦理成效

依據統計我國政府採購一年的市場規模，在新台幣八千億元以上，採購需要整體規劃與執行，才能發揮採購效益，為國家謀取最大的利益，要把錢花在刀口上。²²共同供應契約是我國重要的採購制度，而「共同供應契約實施辦法」第6條2項亦規定適用機關除了有正當理由者得不利用本契約外，應優先適用本契約。因此，共同供應契約在適用方面具有優先性，更突顯這個制度的重要性。

其辦理的成效以訂約機關「臺灣銀行採購部」為例，99年商品總表內容包括車輛暨交通設備、事務設備，資訊設備…等8大類別計152種，在辦理成效方面，民國92年到95年間，我國政府採購總決標金額從7,740億元降為7,147億元共減少了8.2%，而機關利用共同供應契約訂購金額卻從219億元逐年增加到351億元，總共成長了62%，而訂購筆數從

²² 參閱行政院公共工程委員會網頁，網址

<http://plan3.pcc.gov.tw/gplet/lookacbak.asp?COT=0&SQLS=NO>，查閱日期民 99. 3. 16。

164,157 筆成長為 451225 筆，總計成長了 2.74 倍，（詳如表 3）。

表 3：我國政府採購中共同供應契約成長情形

年份	政府採購總決標金額	共同供應契約訂購金額	訂購筆數	項目	契約件數
92 年	7,740 億	219 億	164,157	2,394	3,609
93 年	6,842 億	263 億	260,137	2,825	5,286
94 年	6,886 億	293 億	326,235	2,870	5,727
95 年	7,147 億	351 億	45,225	2,963	6,364

資料來源：「行政院統一發包及集中採購中心」成立及督導小組第 1-20 次會議紀錄彙整

第二節 我國公開招標與共同供應契約制度之比較

公開招標與共同供應契約制度，是兩個不同的交易制度，也是我國目前主要的採購方式，研究者認為影響交易價格的原因，是採購制度運作產生的結果，因此，本研究嘗試以比較制度研究的方法，來比較這兩個制度的差異及其優缺點，希望透過制度比較來瞭解不同採購制度運作的情形及可能的影響。

學者林鴻銘認為在採購制度上，以採購事權集中或分散為標準來看，採購制度大略可區分為「分散制」與「集中制」，採分散制的國家是由各需求機關自行辦理採購，如日本及我國過去的制度（稽查條例）：集中採購制國家設有統一專責的採購機關，由其統籌採購再分配各機關使用。目前採行集中採購（Centralized Purchasing System）的國家不少，如美國的總務署（General Services Administrative, GSA）、韓國的調達廳（The Office of Supply of Republic of Korea）等。

有關採購集中制與分散制的設計，我國政府採購在立法過程中，曾有朱鳳芝委員、鄭寶清委員主張在中央與地方政府應該分別設置專責之

採購機關，辦理集中採購，但最後並未被採納。也就是本法不採集中由一個特定機關來統一辦理採購。本法原則上係採分散採購制度，分別由各機關自行辦理採購：惟基於採購日益專業，因此機關可以採行專案管理制度，將其對廠商規劃、設計、供應或履約管理之事項委託專案管理廠商辦理，亦得洽其他機關或委託法人或團體代辦其採購業務。另對於各機關共同需求之財物、勞務則得以「共同供應契約」處理。可說是改良式的分散制。²³

「分散制」可以以各機關辦理「公開招標」的方式為代表，而「集中採購」最具代表性的就是「共同供應契約」制度。不同的採購制度會產生不同的結果，這兩個制度都是合法的採購制度，在實務上，採購者會面臨不同制度間選擇的問題，一般來說採購者可依採購法第六條公益原則，為適當之採購決定。

研究者將我國主要辦理採購的方式「公開招標」與「供應契約」兩者，著透過制度的比較來呈現其差異（請參閱表 4），並以決標廠商家數、契約金額與數量、契約期間、機關採購時程、機關選商資訊、交易頻率、作業服務費等七個面向來進行分析。

²³ 林鴻銘，《政府採購之實用權益》五版。臺北：永然文化，民 92，頁 48-9。

表 4：公開招標與共同供應契約差異比較表

比較項目	公開招標方式	供應契約方式
1 決標廠商家數	單一廠商決標	複數決標
2 契約金額與數量	確定性高	契約金額與數量不確定
3 契約期間	視個案情形，契約期間不確定	較長的契約期間
4 機關採購時程	可確定性低	可確定性高
5 機關選商資訊	公開程度高	公開程度低
6 交易的頻率	頻率低	頻率高
7 作業服務費	無	有服務費

資料來源：研究者自行整理

壹、決標廠商家數

依我國政府採購法，決標廠商的家數，可分為單一廠商決標與複數決標，若是一個標案，只決標給一個廠商稱為單一廠商決標，若是決標廠商數量為複數，即可稱為「複數決標」，亦即複數決標時一個標案有很多供應商，而每一個供應商都有供貨的義務。²⁴

共同供應契約制度，廠商於簽訂契約後，即有義務供應商品與該契約之所有適用機關。因此，必須有相當數量的供應商來滿足全國機關的共通需求，因此，供應契約制度設計，有必要以複數決標的方式辦理，以擴大其供給面。

²⁴ 參閱政府採購法第 52 條條規定，決標原則可分為三種：最低價決標 (Lowest tender)、最有利標決標 (Most advantageour)、複數決標 (Multiple award)。

而複數決標的實際辦理情形如何呢？以決標家數來看，民國 98 年 1 到 6 月「電腦週邊設備一批」採購案為例，該案並列得標廠商有計有 1,233 家，另「電腦設備一批」採購案，並列得標商也有 1,104 家，「電腦軟體」有 490 家，全部供應商總計有 6,009 家（請參閱附錄六），由此可見，以複數決標方式辦理的供應商家數，在相同供應項目下，常有上千家之多。

面對全國各機關共通性需求，採用複數決標方式，研究者認為優點是可確保穩定的供貨來源，不會發生供貨被單一廠商所把持的現象，並讓採購者有多元選擇的彈性。但是，依據林明賢²⁵的看法，認為的共同供應契約採行「複數決標」會分散政府各部門、機關、公立學校與公營事業等採購數量，因而降低廠商競價意願，有違原訂大量採購之策略。也就是說，「複數決標」機制會減少各廠商供貨數量，而降低廠商的競價意願，因此可能是這個複數決標制度的缺點。

貳、契約金額與數量的不確定性

個別機關辦理的公開招標採購，在決標後交易金額與交易數量方是確定的，因此得標廠商的只要負責履行契約義務即可，不用再面對其他供應商的競爭，這種決標確定性，可讓得標者隨即進行作業排程，因此具有效率性。

在共同供應契約制度下，每一個供應項次的供應商都是為數眾多，供應商之間以互相競爭的方式來取得機關訂購，供應商的業務行銷能力不同，規模與財力各不相同，該契約簽訂後並無法保證供應商能夠獲得

²⁵ 林明賢，〈「共同供應契約」制度實施成效之研究，以軍事機關為例〉，《海軍學術月刊》，第 15 期，民國 93.11 頁 99。

多少採購數量與採購金額，²⁶欲爭取機關下訂採購，供應商可能必須透過產品品質、功能、後續服務或降價等方式來爭取訂單，這種契約成立後，廠商之間的競爭，讓機關可以擁有對供應商擇優汰劣的優勢。

因為共同供應契約制度設計，契約金額與契約數量不確定，選擇交易對象，由機關決定，²⁷因此，這種決標後的廠商必須互相競爭，透過各種方法來加強行銷，如此，研究者認為供應商的行銷成本可能會大幅增加，而這種行銷成本，就是交易成本，最後勢必會表現在交易價格上，因此研究者認為共同供應契約價格會因此增加。

叁、較長的契約期間

共同供應契約期間一般為六個月，必要時臺灣銀行採購部得逕行通知立約商延長效期，因此契約最長有可能長達一年到二年。契約期間內有物價波動時，契約價格可能無法適時的反應市場價格。例如以生命週期短的資訊設備及 3C 產品，市場上的規格及產品更新快速，加上原物料行情波動，市場價格可能是不斷作調整。

而臺灣銀行共同供應契約價格是固定的，契約要求期間內供應商不能任意調整報價，且「價格只可調降，不可調漲」，因此契約價勢必與市價不同，也不可能相同。研究者認為較長的契約期間內，契約無法適時反應市場價格，因此有可能會發生供應契約售價高於市價的情形。

²⁶ 例如：臺灣銀行採購部資訊設備契約（LP5-980029），第二條規定，預估採購數量僅供參考，適用機關若減少或未予訂購時，立約商不得要求任何賠償。

²⁷ 共同供應契約內所列立約商均為臺灣銀行採購部依據政府採購法辦理招標程序之得標廠商，任一立約商皆為合格之供應商，機關可自行依本身需求選定最符合需求之立約商。參閱臺灣銀行採購部編印，《供應契約簡介》，民98，頁22。

例如以監察院 99 年 6 月 9 日交通及採購、財政及經濟委員會第 4 屆第 23 次聯席會議紀錄²⁸，認為，機關辦理採購多基於現時之需要，其需要的是「現貨」，而非「期貨」，然上開「價格只可調降，不可調漲」之規定，反致廠商以預期未來將漲價為藉口，以高於市場甚多之價格投標，使利用共同供應契約採購之機關須以「未來」價格購買「現時」之產品，致價格嚴重背離市價，殊有不當。

由上可見契約期間內，機關須以「未來」價格購買「現時」之產品，致價格嚴重背離市價，造成契約價格高於市價，並且僵化，產生無法反應市場行情的不合理現象。

肆、機關採購時程

因為廠商簽訂共同供應契約後，即有義務依約供應採購標的予該契約之所有機關。因此在契約期間內，需求機關可準確預估採購時程與價格，因此在機關的採購的流程上具有高度的確定性。

這種穩定供貨的確定性，會發生穩定市場價格的政策功能，可以運用來應付一些突發性的狀況，並取得一定的效果，例如民國 92 年 SARS 流行期間，各種衛生防護器材發生嚴重缺貨、市場價格紊亂，行政院公共工程委員會為便利各機關快速辦理「嚴重急性呼吸道症候群（SARS），所需隔離衣（丟棄式）等相關防疫急需衛材」之採購，指定臺灣銀行採購部為 SARS 防疫衛材共同供應契約之訂約機關，使各種防疫衛材價格與供貨情形趨於穩定。²⁹

²⁸ 查閱監察院網站，網址<http://www.cy.gov.tw/index.asp>，造訪日期，民 99.9.5。

²⁹ 參閱行政院公共工程委員會工程企字第 09700109730 號函，0900230760 號函。資料來源；該會網址；<http://plan3.pcc.gov.tw/gplet/mixac.asp?num=1785>。民 99.3.5。

又如民國 97 年間，因為石油等原物料價格上漲，導致工程材料如鋼筋、水泥及柏油價格持續上漲，為避免政府公共工程因流、廢標而影響採購效率及工程進度，並減少履約爭議等，行政院公共工程委員會指定臺灣銀行採購部辦理公共工程用鋼筋、水泥及柏油共同供應契約，供各機關訂購交施工廠商使用。³⁰ 以上二例可見穩定的供貨契約，可以成為市府穩定市場行情的政策工具，也使的機關公務的推行，不會因為採購進度的延宕，而發生無法執行的現象。

伍、機關選商資訊公開

我國於 2002 年 1 月 1 日正式成為世界貿易組織（WTO）的會員國，在 WTO 架構之下總共包含 29 個協定，其中「政府採購協定」（GPA）是其中一個複邊貿易協定，採購資訊公開透明是 GPA 的協定的重要內容，它所指的意義就是要求政府採購於招標選商資訊均應於指定刊物公告，以利國內外廠商取得相關資訊，俾能公平競爭。

資訊公開能促進公平競爭，經濟學之父亞當·斯密（Adam Smith，1723-1790），也說「自由競爭才是有道德的」，也就是供給與需求雙方在自由競爭的市場機制下，讓「看不見的手」來調和交易價格與交易數量，政府採購制度設計，也必須儘量朝資訊公開的方向去努力，以維持公平性與競爭性。

林榮旭在「公務機關採購人員選擇共同供應契約資訊類別廠商偏好因素之研究」中，針對共同供應契約選商方式，認為公務機關採購人員普遍對於資訊設備供應商重視的因素構面依序為「供應商的績效與服

³⁰ 參閱行政院公共工程委員會，工程企字第 09700109730 號函。資料來源；該會網址

<http://plan3.pcc.gov.tw/gplet/mixac.asp?num=2486>。99.3.14。

務」、「供應商的核心能力」、「健全的公司組織」。³¹而許炎煌認為採購者洽熟識廠商採購的機會甚高。³²

本研究認為「選商方式」，本質上就是機關要與誰進行交易或不交易的決定。我國共同供應契約內所列供應商，原本也是公開競標而產生之供應商，機關本可依需求選定最符合需求之立約商，因此機關選擇供應商的程式內在機關內部進行的，交易資訊是無須公開的，也就是採購資訊是封閉的。供應商無法在採購公告網上得知機關採購訊息，因此無法維持交易的競爭性與公平性，所以本研究認為，我國目前共同供應契約制度，在機關交易資訊方面，公開程度是不夠的。

這種採購資訊不公開的交易方式，有違政府採購法第一條強調的公平公開的採購程式，及第六條對廠商不得為無正當理由之差別待遇的要求。因此，在目前集中採購共同供應契約選商資訊公開程度不夠時，勢必增加廠商資訊搜尋成本，且因為擇商資訊未公開，採購者有可能會偏向熟識的廠商採購，而形成為少數交易的不公平現象，並因為資訊不公開參與家數少，可能產生交易價格無法反應市場行情的缺點。

陸、交易頻率

在採購交易頻率方面，研究者統計 98 年各機關共同供應契約訂單筆數排行情形，該年全年訂購總筆數達 3 萬 1 千 967 筆，總訂購金額為 3 百 26 億 3 千多萬元，平均每筆訂購金額為新台幣 10 萬 2 千 960 元。³³

³¹ 林榮旭，〈公務機關採購人員選擇共同供應契約資訊類別廠商偏好因素之研究〉，碩士論文，銘傳大學管理學院高階經理碩士學程，民 96，頁 57-58。

³² 許炎煌，〈在中央機關「共同供應契約」採購制度下採購人員擇商偏向因素探討〉，碩士論文，國立交通大學管理學院碩士在職專班經營管理組，民 94，頁 53.53。

³³ 資料來源：政府電子採購網，網址：<http://web.pcc.gov.tw/pishtml/pisindex.html>。查閱日期，民 99.4.5。

另統計 98 年訂購筆數前排行前十名的機關（請參閱表 5），排名第一為國立臺灣大學，訂購筆數達 5 千 889 筆，平均金額為 8 萬 4 千 819 元，排名第十為國立東華大學，平均訂購金額為 5 萬 8 千 024 元，以上除了排名第七的國防部陸軍司令部，平均金額達 10 萬元以上，其他機關訂購平均金額都未達 10 萬元。

以上統計，突顯出共同供應契約有訂購頻率高，平均訂購金額小的現象，究其原因應該是共同供應契約制度具有高度的交易便利性，與時效性，因此，會大幅提高機關交易的頻率，並會降低每筆平均交易金額，這是共同供應契約的優點之一。但是提高交易頻率，降低交易金額，是否有違集中採購制度以大量訂購來降低交易價格的原意，而因此增加廠商的交易成本。

表 5：民國 98 年共同供應契約機關訂購筆數排行前 10 名

	訂購機關	筆數	訂購金額	平均金額
1	國立臺灣大學	5,889	499,501,496	84,819
2	國立成功大學	5,515	320,298,323	58,078
3	國防部空軍司令部	4,727	380,970,536	80,595
4	中央研究院	4,599	311,516,276	67,736
5	國立中央大學	3,438	139,468,938	40,567
6	國立中興大學	3,399	120,668,938	35,501
7	國防部陸軍司令部	3,276	415,935,932	126,965
8	國立嘉義大學	3,131	85,498,393	27,307
9	國立雲林科技大學	2,420	118,081,159	48,794
10	國立東華大學	2,390	138,677,704	58,024

資料來源：政府電子採購網，網址：<http://web.pcc.gov.tw/pishtml/pisindex.html>，
民 99/4/12。

柒、目前我國共同供應契約制度有待改進之問題

經由本節個別採購與集中採購的分析後，彙整出我國目前集中採購的優、缺點對照表（詳如表 6），主要的缺點如下：

表 6：我國集中採購共同供應契約制度優、缺點分析表

共同供應契約制度	優點	缺點
1 複數決標	供貨來源多，可擇優汰劣	可能降低廠商競標意願。
2 契約金額與數量不確定	機關有擇優汰劣的彈性	可能提高廠商業務行銷成本。
3 較長的契約期間		價格機制不具有反應市場行情的功能。
4 機關選商資訊公開程度低		1. 會增加廠商資訊搜尋成本。 2. 產生公平性問題。機關會偏向熟識的廠商採購。 3. 價格不具競爭性，使價格不能反應市場行情。
5 交易頻率高、平均交易金額低。	具有高度的方便性	可能增加廠商交易成本。

資料來源：研究者自行整理

第三節 美國政府辦理集中採購情形

「他山之石、可以攻錯」，研究者蒐集歐美先進國家辦理集中採購的經驗，例如以美國政府機關辦理集中採購的情形，希望藉由先進國家的政府機關辦理集中採購制度上的優缺點，與我國辦理集中採購情形做比較，作為我們研究上的參考與借鏡。

壹、聯邦總務署及其組織

美國聯邦政府依據 1949 年通過的聯邦財產及行政服務法（Federal Property And Administrative Services Act），成立聯邦總務署

(General Services Administrative, GSA)，為美國政府之業務經理人與採購代理人。而GSA 轄下有三個主要負責採購之單位（請參閱圖4），分別為公共建築處（the Public Buildings Service, PBS）負責工程採購；聯邦技術處（the Federal Technology Service, FTS）負責資訊設備採購；聯邦供應處（the Federal Supply Service, FSS）負責產品及服務採購。³⁴

聯邦總務署（GSA）的總部位於美國華府，大部分採購合約之簽訂及管理均透過上述 FSS、FTS 及 PBS 三個機構辦理。GSA 代理採購的政府機關包括行政、司法及立法部門，以及美國政府在世界各地的分支機構。為能提供效率化及符合經濟利益的服務，GSA 透過其在華府總部及在美國主要城市的十一個地區辦事處，進行全國性及地區性採購。

聯邦總務署於 1950 年代開始進行複數決標計畫，其提供聯邦代理機構在採購少量、一般常用之重覆數量、商業項目上的一個簡化方法，而涉及範圍從紙類與傢俱到大型電腦主機與複雜的實驗室設備。與傳統採購方法相較下，複數決標計畫對聯邦代理機構及賣方來說，係提供數個有利條件。代理機構在不用繁瑣及管理上代價高之傳統採購程式下，便可訂購少量的一般常用商品及服務。聯邦總務署供應處之代表人指出，複數決標計畫之協商價格係為「最高價格」。他們解釋這些運用聯邦總務署計畫之代理機構，是不用支付比計畫合約中協商價格更高的費用，還可能會少付一點。³⁵

³⁴ 林崇一等人，〈統一發包機制之研究〉，行政院公共工程委員會專案研究計畫，民 91，頁 32。

³⁵ CONTRACT MANAGEMENT: OPPORTUNITIES TO IMPROVE PRICING OF GSA MULTIPLE AWARD SCHEDULES CONTRACTS, <Journal of Public Procurement> 2006, Vol. 6 Issue 3, p296-320, 5p。

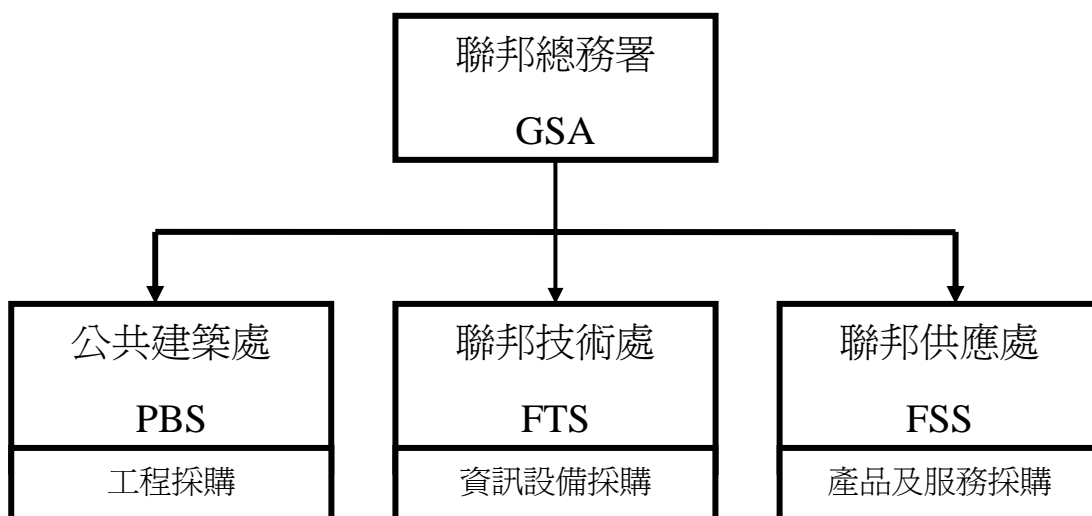


圖 4：美國聯邦總務署主要採購單位示意圖

貳、聯邦預定供應計畫

如前所述，美國聯邦代理採購機關為聯邦總務署（General Services Administration GSA）其轄下聯邦供應處（Federal Supply Services FSS）透過存貨計畫（Stock Program）、特殊訂購計畫（Special Order Program）及聯邦供應預定計畫（Federal Supply Schedule Program）等提供聯邦政府所需的產品及勞務，其主要計畫內容茲分述如下：

一、存貨計畫（Stock Program）：此計畫提供經濟、品質及多樣性的常用商品，超過七千種以上高需求產品可透過此途徑取得，一般而言，下訂後交貨期僅需二至七天。存貨計畫執行方式係由聯邦總務署的配銷中心儲存及發送，全美設置八個主要採購、倉儲中心，即聯邦共同供應中心，並於各州或大城市附近設立小型倉儲中心，提供聯邦機關便利之供貨管道。適用機關可以透過契約型錄尋找或直接到附近供應中心之貨架上挑選所需產品，而後以傳真、郵寄、線上訂購等方式向聯邦供應處（FSS）下訂，若訂購量大時，亦可由廠商直接送貨。

二、特殊訂購計畫 (Special Order Program)：適用機關提出本身之特殊需求後，經由此計畫由立約商直接交付使用單位，通常供應重複性、商業化之器材設備如汽車、傢俱、機械等。

三、聯邦供應預定計畫 (Federal Supply Schedule Program)：指在契約期間 (通常為 5 年)，提供適用機關利用數量折扣的優惠價格，直接下訂、直接交貨的方式，從數百萬種規格先進、高品質的產品及勞務中取得所需。對於所有適用機關，不論訂單大小、地區遠近立約商都可提供相同的價格及服務，因此可獲得較短的待料時間、更低的行政成本及減少本身庫存等利益。可分下列兩種型態：

1. 單一決標計畫 (Single Award Schedule, SAS)：此類契約係與一家供應商簽約，契約中明確規範產品規格、供貨地區及議定之價格，是傳統的採購方式。

2. 複數決標計畫 (Multiple Award Schedule, MAS)：此類契約對每年採購金額達美金一百萬元以上之購案，訂約機關採最有利標精神作為決標基礎，透過廠商間之競爭及與廠商協商之機制，以取得最有利之條款及最優惠之價格。

複數決標計畫不用政府開立之規格及制式條款來簽約，同一品項可以有數家得標商，不同立約商依其既有商業行銷條件，供應不同的價格之產品或勞務，可適合各機關不同需求及提供更多選擇。

聯邦供應處之聯邦供應預定計畫 (含單一決標計畫及複數決標計畫) 立約商達 8 千家以上，年訂購金額達美金 260 億 (約新台幣 9100 億元)，提供 4 百萬種以上的產品及服務，訂購、交貨、記帳、付款均由適用機

關與立約商直接辦理。預估一家廠商得標後如欲持續該契約，每年銷售額應達美金 2 萬 5 千元以上。³⁶

叁、複數決標之契約價格

複數決標計畫（MAS）的價格反映政府的總體購買力。聯邦總務署給予供應商不定量的契約，讓供應商互相競爭來提供貨物和服務。複數決標計畫的契約價格，是經由聯邦總務署與供應商的議價，在向供應商爭取折扣價格目標中，要求價格等於或大於供應商的VIP折扣。聯邦機構客戶最重視的，是收到供應商最好的價格。契約要求在相同商業批量購買價格折扣比較下，政府在類似的條款和情況，要求廠商提供目錄和價格表給聯邦機構，從而讓特定商品或服務的供應商直接能滿足他們的需求，聯邦總務署的目標是選出最有價值的供應商。³⁷

美國聯邦政府關於採購行政事務，有訂約官（Contracting Officer）之設置，契約官有權代表政府締結、管理或終止契約，並為與契約有關之核定與認定。³⁸複數決標計畫供應商之決定權，由來源選擇官（Source selecting Authority）及訂約官（Contracting Officer）負責辦理，兩者各有不同職掌，實務上，除非特殊購案，訂約官通常被指定為「來源選擇官」，亦即由訂約官處理所有開標、決標及簽約等相關事宜。³⁹

訂約官藉評估投標廠商是否符合招標檔規定之主要因素及重要的次要因素來決定得標廠商，主要因素及次要因素制定原則為能做為選擇商品或勞務之主要重點，及競爭廠商不同報價間之重要比較及區別。

³⁶ 李東海，〈美國共同供應契約採購制度考查報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民 91.10，頁 6-7。

³⁷ 美國聯邦總務署（GSA）網頁，網址：<http://www.gsa.gov/>，查詢日期，民 99.11.1。

³⁸ 林鴻銘，《政府採購之實用權益》五版。臺北：永然文化，民 92 年，頁 53。

³⁹ 李東海，〈美國共同供應契約採購制度考查報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民 91.10，頁 17。

影響得標之主要因素、次要因素及其相對重要性，須在招標檔中詳細規定，但不包括其權重比例；若需提供過去履約紀錄，其評估原則亦需規定；若價格列入評選，則須規定其他項目重要性大於、等於或小於價格因素。

訂約官依據自由裁量，決定下列規定為主要因素或重要的次要因素：

一、價格或成本，以非價格因素如是否符合招標文件規定、技術優良、管理能力、人員素質、及以經驗評估產品及服務的品質。

二、過去履約紀錄：凡預計採購金額達美金十萬元以上或可轉包之契約，投標廠商均須提供過去履約紀錄以供評估。

三、凡屬預計超過美金五十萬元（工程壹佰萬元）之購案，弱勢企業的參與履約亦為評估之重點。

四、招標檔若規定須提供轉包，立約商申報轉包計畫給小企業亦為評估重點。

聯邦總務署達到公平合理的價格談判，以獲得供應商最好的價格（以最優惠的價格給客戶）只要是對美國的最佳利益，該計畫給授予訂約官更大的議價空間，讓價格趨於公平合理。為了準備價格談判，訂約專家依下列四個條件進行價格進行比較分析：

一、其他供應商的價格。

二、供應商客戶的價格。

三、競爭對手的價格結構，優惠、折扣或折讓。

四、市場價格。

複數決標計畫的契約價格談判進程，在執行價格分析方面，訂約人員或授權代表包括GSA的監察長辦公室，也有權進行定價審計，其中以供應商等提交的銷售數據、檔案、記錄、文件和其他資料進行審查，以核實定價。讓每次指定的採購情況的分析、判斷能夠符合複雜聯邦採購法規（FAR）。例如，確定一個公平，合理的價格專業的服務可能很複雜，

可能會涉及勞動力、價格的各種技能水準分析。需要使用不同的工具，如供應商的目錄等。此外，聯邦政府銷售和業績的歷史紀錄，可幫助審議評估價格。⁴⁰

肆、複數決標計畫之執行人力與電子工具

複數決標計畫其銷量直線上升，在過去的十年中，契約數目和提供商品和服務給聯邦機構供應商也增加了。例如，在1990年代中期，有大約5千200件的MAS契約。到2004年，這一數字已經增加至超過1.6萬件契約，由於這個增加MAS的合同管理，FSS訂約專家數保持相對穩定，從1997年度的512人到2001年度的503人。然而，在2002年到2004年專家的數量已經提升到593人。因此，更多的契約談判人員提供更多的談判和管理，才可以增加工作量。此外，GSA擁有一些技術和工藝的改進，幫助契約談判管理的更好，而不增加工作量。⁴¹

例如GSA提供下列電子工具來幫助管理機構的交易、下單、或獲知商業交易的機會。⁴²

GSA Advantage![®] -提供一個線上購物與下單系統，可存取上千個立約商與成百的服務與商品。

- 一、 e-Buy 由GSA所提供眾多商業服務與產品之線上回應報價 (Request for Quote, RFQ) 工具。
- 二、 eOffer/eMod 提供一個機會去上傳／或修改電子化報價。
- 三、 e-Resolve 提供一個機會去向GSA全球供應訂單報告問題或查詢任何有關所報的產品與服務。
- 四、 FedBizOpps - 擔任單一單點入口政府採購超過美元\$25,000。

⁴⁰ 美國聯邦總務署 (GSA) 網頁，網址：<http://www.gsa.gov/>，查詢日期，民99.11.1。

⁴¹ 同前註。

⁴² 林知星，〈美國當今採購制度之考察報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民96.2，頁19-20。

五、Federal Procurement Data Center 是中央貯藏寶庫，包括合約值超過美元\$25,000 的詳細資訊和小於美元\$25,000 的總合資料。

六、GSA Global Supply 為在全世界任何地方政府客戶，在任何時間下，引導其從廣大選擇供應品中下單。

七、Schedule Sales Query 過去 5 年內，提供立約商特定季別銷售報告。

八、Schedules e-Library - 利用鍵入立約商姓名、合約號、特別產品號碼(SIN)或關鍵字，可線上查詢合約資訊。

Vendor Support Center 擔任販賣商線查詢、檢閱和報告銷售成績等項。

雖然契約談判專家人數增加，及電子工具的利用，然而依據美國聯邦總務署公佈資料顯示，在有效稽核的價格談判方面。發現使用投標（pre-award）和招標（postaward）來審查供應商的價格訊息是兩個主要關鍵方法，在過去，這些都有可助於 GSA 避免或定價過高造成數百萬美元的溢價，但是，這些價格談判的工具功能有顯著下降。調查顯示價格工具的效能還不明顯。

例如，在各收購中心 MAS 契約談判中，他們稽核人員訪問談判代表並使用了各種工具，包括清單，發票，銷售歷史和投標審查，以幫助他們分析和洽談契約價格，他們採訪了其中的契約談判代表總是說：價格談判的結果，幾乎是導致了供應商對聯邦機構以 VIP 客戶的價格來交貨。

然而，聯邦總務署的審查結果指出，2004 年 6 月有 62 件 MAS 批出的契約檔案，發現有 37 件契約，近六成缺乏足夠的證明檔，以明確表示契約為有效地進行價格談判。其中大約百分之四十的契約缺乏足夠的價格分析和價格談判的檔。審查的評估報告，認為契約檔中的價格分析是

不能接受的。⁴³

伍、複數決標計畫之訂購程式

在各物品及勞務的需求單位，聯邦政府機關必須依據聯邦採購法之規定選擇供應商及所須商品辦理訂購，訂購程式依金額門檻可分為：⁴⁴

一、未達美金 2500 元，適用機關可依據其需求向任何複數決標計畫之立約商訂貨。

二、高於美金 2500 元，適用機關發出訂單前應利用線上採購服務系統 GSA Advantage!TM 或審核三家立約商價格型錄，選擇能提供最大價值產品之立約商，選擇之考慮因素包括：

1. 財物或勞務之特性
2. 抵購之考慮
3. 選購產品之壽命與其他類似產品之比較
4. 保固條件
5. 維修服務能力
6. 過去履約紀錄
7. 環保及能源效率之考慮

三、超過最大訂購量門檻時，適用機關應按下列程式辦理：

1. 審核三家以上立約商之型錄或利用線上採購服務系統 GSA Advantage!TM 提供之產品及售價審核。
2. 要求立約商再減價以提供最大價值之產品。
3. 向減價後能提供最大價值、最低整體成本之立約商訂購，若無法獲得減價時，因其價格業經評估為公平合理，適用機關若認為符合其需求，仍得下訂購買。

⁴³ 美國聯邦總務署（GSA）網頁，網址：<http://www.gsa.gov/>，查詢日期民 99.11.1 日。

⁴⁴ 李東海，〈美國共同供應契約採購制度考查報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民 91.10，頁 23。

另為符合聯邦政府選擇立約商須經競價之規定，高於美金 2500 元之購案，若適用機關無須提出工作說明書(Statement of Works)時可依上述方式查網站資料直接選擇立約商下訂，但較複雜之購案，適用機關有必要提出工作說明書時，機關下訂前應以下列步驟辦理：

一、提出工作說明書及報價邀請書，其中包括所須器材或服務之技術需求、工作範圍、交貨地點或服務地區、履約期間、交貨時限、驗收規定，價格採固定價格或以工時及材料為計算基準之最高價法等。報價邀請書可以要求廠商提出工作企劃書及完成相似工作之履約紀錄等，另應列舉選擇立約商之準則。

二、適用機關經參閱複數決標計畫立約商之型錄及價目表後，將報價邀請書寄給可能提供最佳價值之三家廠商（未超過最大訂購量門檻）或三家以上廠商（超過最大訂購量門檻時），立約商提出報價後，適用機關再依規定審核，選擇能提供最有利條件之接單廠商。

三、若有多家合格廠商時，適用機關應依規定優先選擇中小企業立約商。

由以上訂購程序可得知，美國的複數決標計畫是依採購金額大小有不同的作業方式，在美金 2500 元以上，必須利用 GSA 線上採購服務系統或審核三家立約商價格型錄。達到大量訂購門檻之金額，除以上程式外，還可要求立約商再減價以提供最大價值之產品。

陸、我國共同供應契約與美國複數決標計畫差異比較

本章分別介紹我國、美國辦理集中採購共同供應契約採購制度相關運作情形，雖然國情各有不同，為分析其差異情形，研究者整理如下表：

表 7：我國與美國政府辦理集中採購差異比較表

比較項目	我國共同供應契約	美國複數決標計畫
採購標的	各機關共同需求之財物、勞務	依據各立約商個別商業行銷條件之財物、勞務。
規格及條款	由台灣銀行採購部依據各機關共同需求訂定。	類似型錄採購或郵購，規格、交貨、付款、保固等無須另外協議，均依據商業交易慣例辦理。
招 標	依據採購法規定，採公開招標方式辦理。	沒有截標期限，廠商何時投標均可接受。
決 標	公開競標且採複數決標，依法定程式決定一家得標商後，其餘合格廠商得依標序並列為得標廠商，部分購案限制得標廠商家數。	採最有利標方式，除招標檔規定得限制得標廠商家數外，原則上不予限制。
契約期間	依採購標的性質由三個月至二年不等。	自決標日起五年內有效。
價格調整	立約商不得任意調整價格。	立約商得依據「經濟價格調整」條款規定提高或降低價格。
降 價	1. 立約商於契約期間對一般大眾之促銷或減讓活動，其價格或條件優	1. 立約商提供全面促銷折扣時，應給予適用機關同樣折扣。

	<p>於契約條件時，應一併適用於機關。</p> <p>2. 立約商於契約有效期內，以更優惠價格或條件供應契約標的予適用機關或他人者，台灣銀行採購部與立約商協議變更契約。立約商無合理事由而不減價者，台灣銀行採購部得終止契約。</p>	<p>2. 全面降價：立約商給予決標基礎客戶群之商業客戶降價優惠時，應同樣對適用機關降價。</p> <p>3. 個別優惠：給予單一適用機關特別折扣時，不適用於所有機關。</p>
服務費	視採購性質按銷售金額1%至1.5%計收作為採購服務費，由立約商按月支付給台灣銀行採購部。	營運作業費用內含於售價中，按銷售金額1%計收，由立約商按季支付給聯邦供應公司。
訂購程序	<p>1. 得向任何一家立約商訂購。</p> <p>2. 訂購量超過契約所訂之一定數量時（大量訂購），得洽立約商議價提供更多價格折讓或條件優惠，交貨期限亦得另議。</p>	<p>1. 未達2500美元之採購得向任何立約商訂購。</p> <p>2. 2500美元以上之採購，應審查三家得標商資料，選擇能提供最大價值之立約商下訂。</p> <p>3. 另超過最大訂購量門檻時，應再要求立約商減價。</p>

資料來源：修改自李東海，〈美國共同供應契約採購制度考查報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民91.10，頁27-29。

從以上差異分析我國及美國「集中採購」制度，在供應商數量方面

以複數決標為原則，也就是同一項契約中存有很多的供應商，需求機關依法可向任何一家供應商訂購。在訂購程式方面，我們發現美國政府聯邦供應處（Federal Supply Services FSS）複數決標計畫訂購方式，規定採購金額高於美金 2500 元，適用機關發訂單前應利用線上採購服務系統（GSA Advantage!™），或審核三家立約商價格型錄，向減價後能提供最大價值、最低整體成本之立約商訂購，詳細的訂購流程請參閱圖 5

由以上比較得知，美國複數決標計畫（MAS），採購契約價格屬於「審查制」由契約官（Contracting Officer）審查後決定，雖然依聯邦總務署的審查結果指出，2004 年 6 月有 62 件 MAS 批出的契約檔案，發現有 37 件契約，近六成缺乏足夠的證明檔，以明確表示契約為有效地進行價格談判。但是據聯邦採購法之規定，選擇供應商及所須商品辦理訂購須經競價之規定，因此研究者認為，縱使有高比例的契約沒有進行有效的談判，使聯邦機構獲得最好的契約價格，但是聯邦機構選擇供應商必須經過競價的過程，這種採購資訊公開的競價方式，會使交易價格隨時反映市場行情，維持價格的競爭性，使政府資金做有效率的應用。

而且由文獻檢閱及相關理論可的得知，採購資訊公開性不夠時會產生會有以下缺點：

1. 會增加廠商資訊搜尋成本。
2. 產生公平性問題。機關會偏向熟識的廠商採購。
3. 價格不具競爭性，使價格不能反應市場行情的。

美國複數決標計畫，在美金 2500 元以上之採購，必須將採購資訊公開，以向減價後能提供最大價值、最低整體成本之立約商訂購，因此能夠減少廠商資訊搜尋成本，而在公平競爭的環境下，不會使採購者偏向熟識者採購，而採購資訊公開會選擇出最有競爭力的廠商，而增加資金使用效益，而採購價格又可以適時反應市場行情。

因此，我國共同供應契約，在最低價決標後，同一項次不同產品只能有一種契約價格。契約價格是固定的，無法即時反應市場行情變化，契約價格有時會失去價格的競爭性，造成契約價高於市價的情形。

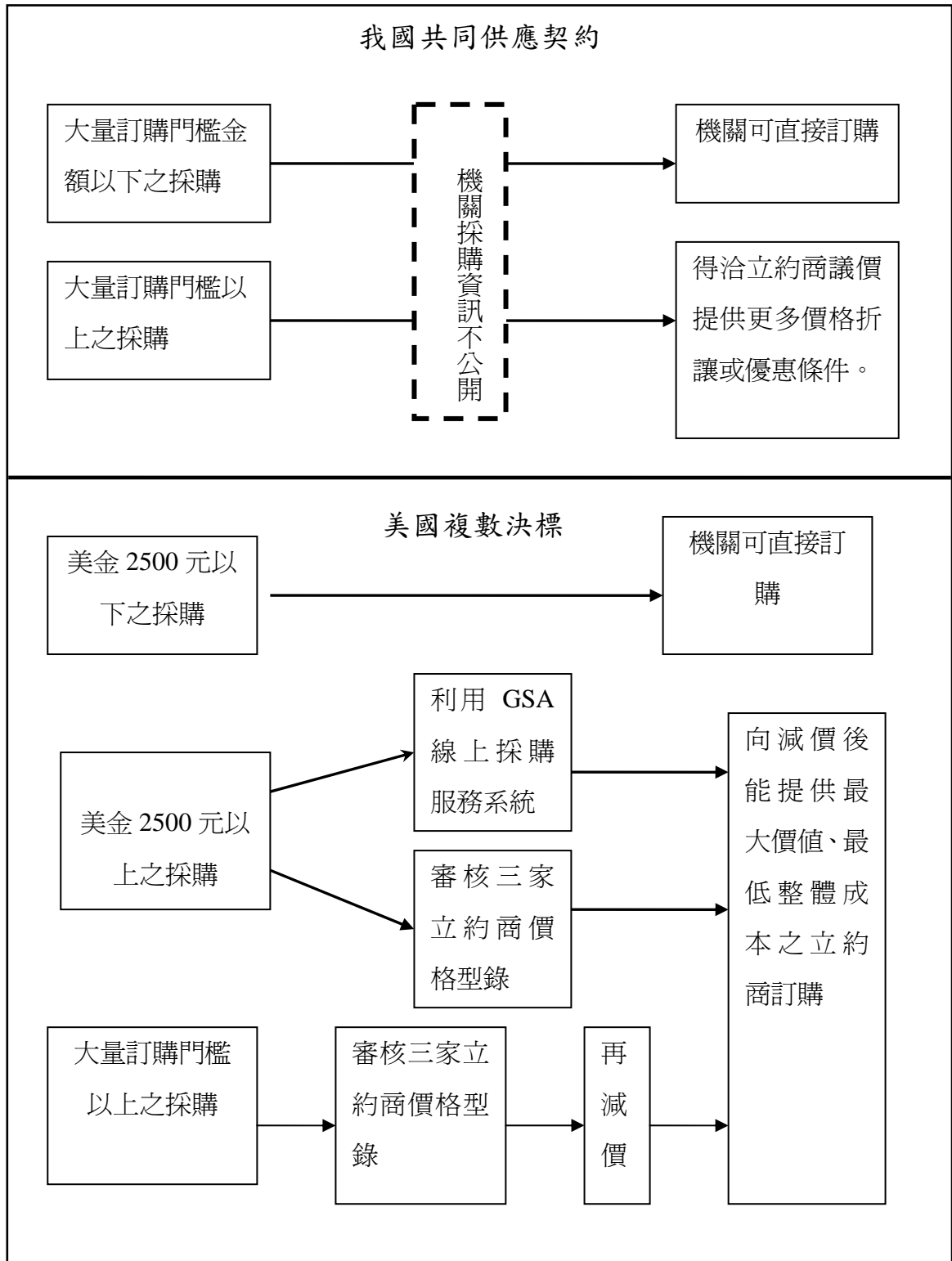


圖 5：我國共同供應契約與美國複數決標計畫（MAS）訂購方式比較圖。

資料來源：研究者自繪

第四節 國內相關研究介紹

文獻是基於知識是累積起來的，以及我們是學習他人的成果並在他人的成果上建立起我們自己的研究的這個假定之上。今天的研究是建立在昨日的研究之上，研究者閱讀各種研究以便比較、複製、或批評各研究的缺失。⁴⁵為針對本研究主題深入探討，以加深其深度與廣度，茲蒐集國內外學者對於共同供應契約議題相關研究情形為何，研究者使用國家圖書館「全國碩博士資訊網」及「臺灣期刊論文檢索系統」進行論文、期刊資料庫查詢，輸入查尋詞為「供應契約」，查詢欄位為篇名時，系統顯示有 12 篇碩士論文以共同供應契約為研究主題，及 8 篇期刊，茲將這些論文、期刊的研究者、篇名、時間及研究發現或主要論點，以表格方式臚列於後，希望透過相關文獻檢閱，作為本研究之對照，並期望藉此瞭解共同供應契約採購制度議題，相關的研究方向與結果。

⁴⁵ 朱柔若 譯，W. Lawrence Neuman 著，《社會研究方法-質化與量化取向》。臺北：揚智文化，民 89，頁 175。

表 8：國內有關共同供應契約研究論文一覽表

作者	年份	篇名	研究發現或主要論點
程耀東	86年	共同供應契約應用於政府採購服務平臺之研究	效率動機因素，是驅使採購人員運用共同供應契約服務平臺的誘因，顯示公部門使用該服務平臺的理由，旨在提升採購效率。 ⁴⁶
闕廷諭	86年	大量採購有折扣之經濟訂購量模式探討	供應商為誘使醫院向其大量訂購，往往提供價格折扣給買方，這種情形與傳統的經濟訂購模式不同。 ⁴⁷
王國武	88年	政府採購法興利與防弊機制	美國聯邦政府、加拿大政府、世界貿易組織政府採購委員會及亞太經濟合作會議等，都希望藉由資訊科技的發展和相關作業規，達成不歧視及有效率的採購作業。為使電子採購成為下世紀商業交易的重心，主管機關已推動廠商電子型錄、電子詢報價系統及共同供應契約公告系統建置，運用型錄規格網站，籌設電子詢報價機制，簡化作業，以降低採購成本及達到公開化要求。 ⁴⁸

⁴⁶ 程耀東，〈共同供應契約應用於政府採購服務平臺之研究〉，碩士論文，開南大學企業與創業管理學系，民 96，頁 87。

⁴⁷ 闕廷諭，〈大量採購有折扣之經濟訂購量模式探討〉，《中華民國醫院協會雜誌》，第 51 期，民 86.4，頁 27。

⁴⁸ 王國武，〈政府採購法興利與防弊機制〉，《主計月報》，第 528 期，民 88.12，頁 59。

黃坤城	90年	中央機關運用共同供應契約採購之問題研究—以中央信託局主辦為例	1. 已相當程度達成「中央機關財物集中採購實施方案」，發揮大量採購之經濟效益及提昇採購執行績效之策略目標。2. 共同供應契約採購之財物具有適當品質與售後服務。3. 尚未全然符合「中央機關集中採購實施方案」，要求須共通性、經常使用、量大、金額大等實施原則。4. 委託中信局主辦共同供應採購，較各機關自行採購少受不當影響。5. 委託中信局主辦共同供應採購，有助於達成上方案之策略目標。6. 共同供應契約採購之財物標的，符合公開招標及競價決標之選商策略。7. 決標價格不僅與採購數量攸關，尚受其他因素影響。 ⁴⁹
閻建民	91年	我國共同供應契約採購制度之研究--以中央信託局辦理之共同供應契約為對象	1. 共同供應契約可降低採購成本，2. 共同供應契約可節省行政成本。3 共同供應契約產生了一些如訂約機關工作負荷、適用機關不配合需求調查、採購自主性遭剝奪、供應商無法掌握招標資訊、中小企業生存空間遭壓縮等問題。 ⁵⁰

⁴⁹ 黃坤城，〈中央機關運用共同供應契約採購之問題研究—以中央信託局主辦為例〉碩士論文，國立臺北大學，企業管學系碩士在職專班，民90，頁130-134。

⁵⁰ 閻建民，〈我國共同供應契約採購制度之研究--以中央信託局辦理之共同供應契約為對象〉，碩士論文，國立政治大學行政管理碩士學程，民94，頁99-100。

黃郁月	92年	公立大學實施共同供應契約電子採購系統制度之研究	1. 實施共同供應契約電子採購系統可提高採購制度的效能。2. 系統部分執行技術面需再修正，以趨於完善的境界。3. 系統達成率未能滿足預期目標，原因有待追蹤探究。4. 系統缺乏評估指標。5. 相關電子商務理論運用上的不足。6. 組織內部採購作業需要檢討，以達簡化的目標。7. 相關法規制度具已建立，但需做資源整合。 ⁵¹
林明賢	92年	「共同供應契約」制度實施成效之研究，以軍事機關為例	共同供應契約採行「複數決標」之採購機制雖有其優點，但會分散政府各部門、機關、公立學校與公營事業等採購數量，因而降低廠商競價意願，有違原訂大量採購之策略。 ⁵²
李昭慧	93年	電子化系統對採購人員工作態度影響之研究-以新竹市中小學校共同供應契約為例	一、不同個人屬性的採購人員，對電子採購系統的反應態度有顯著差異。二、不同工作特性等群組屬性，對電子採購系統的反應態度有顯著差異。 ⁵³

⁵¹ 黃郁月，〈在中央機關「共同供應契約」採購制度下採購人員擇商偏向因素探討〉，碩士論文，國立高師範大學成人教育研究所在職專班，民92，頁10。

⁵² 林明賢，〈「共同供應契約」制度實施成效之研究，以軍事機關為例〉，《海軍學術月刊》，第15期，民93.11，頁99。

⁵³ 李昭慧，〈電子化系統對採購人員工作態度影響之研究-以新竹市中小學校共同供應契約為例〉，碩士論文，玄奘大學公共事務管理學系碩士在職專班，民93，頁55。

周青 樺	93 年	影響高階主管接受政府電子採購網服務之關鍵因素—以共同供應契約網站為例	(1)影響實際行為的重要因素有行為意圖與自覺行為控制；(2)影響行為意圖的重要因素是態度與主觀規範；(3)影響態度的重要因素有自覺有用性、自覺風險及信任。其次影響主觀規範的重要因素為效能產出期望、人際影響及外部影響。最後影響自覺行為控制的重要因素為自我效能和幫助條件。 ⁵⁴
俞何 雄	民 93 年	圖書共同供應契約採購模式簡介	1. 因採複數決標，故契約內含括之出版機構多樣化，適用機關有更多之選擇。2 有新書出版，機關即可訂購，不必曠日廢時累積至某數量再行招標。3. 用共同供應契約下訂，則辦理招標，主持開標、審標、決標、簽約、政風及主會計人員監辦等人力均可節省。4. 增進採購效率，利用共同供應契約下訂可減省機關辦理招標之等標期，加速採購進度。 ⁵⁵
李輝 文	94 年	地方政府運用共同供應契約採購之研究—以「宜蘭縣國民中、小學午餐業務外包採購」為例—	一、可縮短資訊不對稱，進而減少廠商投機行為的發生。二、提供決標後市場自由競爭的環境。三、簡化行政作業，降低各機關採購成本、發揮經濟效益、節省人力與物力、提高採購時效及提供多家廠商供機關選擇，滿足各機關多元之需求等效益。四、減少廠商參與競標的成本(含人力、物力及財力)，進而回饋消費者。五、廠商與機關以契約成立委託代理關係，在契約的層面而言是代理人。但是在政治運作上

⁵⁴ 周青樺，〈影響高階主管接受政府電子採購網服務之關鍵因素—以共同供應契約網站為例〉，國中正大學資訊管理學系，碩士論文，民 93，頁 25。

⁵⁵ 俞何雄，〈圖書共同供應契約採購模式簡介〉，《全國新書資訊月刊》，第 30 期，民 92.2，頁 5。

			廠商卻可能以壓力團體的運作方式影響行政部門決策，甚至透過民意代表對行政部門施壓。而共同供應契約的採購機制或許無法完全避免此一現象發生，但卻可提高民意代表介入關說的困難度。六、有效提昇山地鄉或偏遠地區學校午餐之品質，照顧弱勢團體或族群。 ⁵⁶
謝文川	94年	署立醫院採購人員對「共同供應契約電子採購系統」認知之研究	1. 顯示利用電子採購，有逐年增加之趨勢。2. 使用上以各項事務設備及共通性之電腦設備用品居多，3. 採購人員半數以上受過「共同供應契約電子採購系統」教育訓練，也認為教育訓練是足夠他操作該系統，並且大部份人已取得採購證照，4. 採購人員對「共同供應契約電子採購系統」認知均趨向於正向，而對產品退貨不易、說明部份不詳盡及規格太少顯示不滿意。5. 持續不斷的教育訓練，以提昇採購人員對共同供應契約系統、商品、效益及上網能力等方面之認知是必要的。 ⁵⁷
許炎煌	94年	在中央機關「共同供應契約」採購制度下採購人員擇商偏向因素探討	1. 共同供應契約制度設計與執行應是公平，公正的。2. 選擇因素的重要性排序為立約商維修服務之回應速度、立約商服務態度、立約商交貨之貨品品質、立約商如期或配合提早交貨之能力。3. 外力影響對於採購人員擇商偏向並不

⁵⁶ 李輝文，〈地方政府運用共同供應契約採購之研究—以「宜蘭縣國民中、小學午餐業務外包採購」為例—〉，碩士論文，佛光人文社會學院公共事務學院碩士班，民 94，頁 77。

⁵⁷ 謝文川，〈署立醫院採購人員對「共同供應契約電子採購系統」認知之研究〉，碩士論文，亞洲大學經營管理研究所，民 94，頁 27

			顯著。4. 採購者洽熟識廠商採購的機會甚高。 5. 重視廠商誠信之績效。 ⁵⁸
李貞枝	94年	中央信託局共同供應契約採購預測模式之研究-以資訊設備為例	研究結論為：(1)95年度至98年度個人電腦之採購金額、筆記型電腦之採購金額、電腦顯示器之採購金額、印表機之採購金額及掃描器之採購金額呈逐年減少之趨勢；(2)伺服器之採購金額呈小幅上漲；(3)不斷電系統之採購金額有逐年成長的趨勢。 ⁵⁹

⁵⁸ 許炎煌，〈在中央機關「共同供應契約」採購制度下採購人員擇商偏向因素探討〉，碩士論文，國立交通大學管理學院碩士在職專班經營管理組，民94，頁53-53。

⁵⁹ 李貞枝，〈中央信託局共同供應契約採購預測模式之研究-以資訊設備為例〉，碩士論文，朝陽科技大學碩士管理企業班，民94，頁67-71。

高念椿	95年	共同供應契約與投標策略之實證研究-以個人電腦系統標案為例	研究發現共同供應契約中信局個人電腦配備電腦設備用品採購案的採購機制具備以下幾點效益：1. 簡化採購行政作業。2. 提供採購單位多選擇的採購機會。3. 提昇廠商服務品質。4. 減少廠商參與競標的成本。5. 可縮短資訊不對稱狀況。 ⁶⁰
林榮旭	96年	公務機關採購人員選擇共同供應契約資訊類別廠商偏好因素之研究	研究發現公務機關採購人員普遍對於資訊設備供應商重視的因素構面依序為「供應商的績效與服務」、「供應商的核心能力」、「健全的公司組織」。 ⁶¹

⁶⁰ 高念椿，〈共同供應契約與投標策略之實證研究 -以個人電腦系統標案為例〉，碩士論文，東吳大學企業管理學系，民 95。頁 77-78。

⁶¹ 林榮旭，〈公務機關採購人員選擇共同供應契約資訊類別廠商偏好因素之研究〉，碩士論文，銘傳大學管理學院高階經理碩士學程，民 96，頁 57-58。

李建輝等	民 96 年	政府電子競價系統簡介	政府電子競價系統 (Government Electronic Auction Systems, GEAS) 藉著網際網路的特性，不但提供給政府機關單位做招標、開標等作業流程，廠商也可利用競標查詢的功能來完成投標作業，大大提高作業效率及節省作業時間。 ⁶²
閻建民	民 97 年	「共同供應契約」與其理論基礎	共同供應契約電子商務系統的效益：1. 建立競爭優勢。2. 快速擴大市場佔有率。3. 提高作業效率，減少作業成本。4. 高滿意度的客戶服務。5. 建置完整的知識管理體系，提升整體生產力。 ⁶³
黃英宗、曾榮豐	97 年	政府採購、關係網絡與體制規範關係之研究	政府藉由集中採購制度，以節省人力並發揮大量採購之經濟效益，但集中採購制度對中小企業進入政府採購市場是不利的，此舉可能造成寡占市場，由少數廠商把持市場佔有率，造成不公平競爭之現象。 ⁶⁴

⁶² 李建輝等 11 人，〈政府電子競價系統簡介〉，《電信研究雙月刊》，第 37 卷，第 6 期，民 96.12，頁 859-860。

⁶³ 閻建民，〈「共同供應契約」與其理論基礎〉，《中信通訊》，第 229 期，民 92.1，頁 19-20。

⁶⁴ 黃英宗、曾榮豐，〈政府採購、關係網絡與體制規範關係之研究〉，《T&D 飛訊》，第 7 期，民 97.9，頁 55。

綜合以上文獻內容，發現相關研究者注重在採購效率、採購品質、採購透明度、採購人員擇商偏向因素及採購價格策略等面向，本研究仍以這幾個面向來評述相關研究者的主要論點，可發現我國共同供應契約制度有以下的優點與與缺點：

共同供應契約的優點有：

在節省機關行政成本方面：、李輝文、高念椿、黃坤城、閻建民分別認為、共同供應契約的優點是利用集中採購的方式，可簡化行政作業，降低各機關採購成本、發揮經濟效益、節省人力與物力、已相當程度達成「中央機關財物集中採購實施方案」，發揮大量採購之經濟效益及提昇採購執行績效之策略目標。俞何雄也認為用共同供應契約下訂，則辦理招標，主持開標、審標、決標、簽約、政風及主會計人員監辦等人力均可節省。並增進採購效率，利用共同供應契約下訂可減省機關辦理招標之等標期，加速採購進度，可降低採購成本。黃英宗、曾榮豐認為政府藉由集中採購制度，以節省人力並發揮大量採購之經濟效益。

在節省廠商投標成本方面：李輝文、高念椿認為共同供應契約可減少廠商參與競標的成本（含人力、物力及財力），進而回饋消費者。

在採購品質方面：高念椿研究發現共同供應契約中信局個人電腦配備電腦設備用品採購案的採購機制可提昇廠商服務品質，黃坤城認為共同供應契約採購之財物具有適當品質與售後服務。

在採購人員擇商因素方面：黃坤城認為共同供應契約採購之財物標的，符合公開招標及競價決標之選商策略。許炎煌認為外力影響對於採購人員擇商偏向並不顯著，採購者重視廠商誠信之績效。林榮旭認為公務機關採購人員普遍對於資訊設備供應商重視的因素構面依序為「供應商的績效與服務」、「供應商的核心能力」、「健全的公司組織」。

共同供應契約的缺點有：

採購價格不僅與數量攸關，尚受其他因素影響：黃坤城認為共同供應契約決標價格不僅與採購數量攸關，尚受其他因素影響。林明賢認為共同供應契約採行「複數決標」會分散政府各部門、機關、公立學校與公營事業等採購數量，因而降低廠商競價意願，有違原訂大量採購之策略。

許炎煌認為採購者洽熟識廠商採購的機會甚高。閻建民認為供應商無法掌握招標資訊。

在採購品質的滿意度方面，謝文川認為機關對共同供應契約產品退貨不易、說明部份不詳盡及規格太少顯示不滿意。

另外閻建民認為共同供應契約制度會使中小企業生存空間遭壓縮。黃英宗、曾榮豐也認為集中採購制度對中小企業進入政府採購市場是不利的，此舉可能造成寡占市場，由少數廠商把持市場佔有率，造成不公平競爭之現象。

綜合以上分析，發現集中採購共同供應契約制度，確實可以減少競標成本並回饋給採購者，有一些問題尚待改進。而這些制度上運作的因素，是否會影響交易價格呢？研究者從上述文獻分析中無法找到答案。

因此，研究者以價格分析的角度，將影響廠商報價的因素，分為機關端與廠商端繪製成關係圖（詳如圖 6），在廠商端以進貨成本、廠商利潤、競標成本、採購資訊，複數決標，等五個因素有可能會影響廠商報價高低，在機關端以行政成本、採購資訊、擇商方式、大量訂購，等因素來影響機關採購成本。但是我們質疑的問題有四點：

一、「複數決標」影響廠商競價意願的情形為何，會不會影響導廠

商的報價，有無改進的方法。

二、機關的採購資訊是如何讓廠商獲得，廠商是否需額外付出资訊搜尋成本，進而減損了集中採購的效果。

三、採購者洽熟識廠商採購的機會甚高，對於廠商報價的影響為何？

四、在採購數量上，機關大量訂購的情形為何，是否真實存在？

研究者以集中採購流程的制度面出發，希望能保持優點，改進缺點，期使這個制度更完善。以上幾個制度上的問題，本研究將在以下篇幅中深入的研究與實證，以期望獲得解答並提出建議方案。

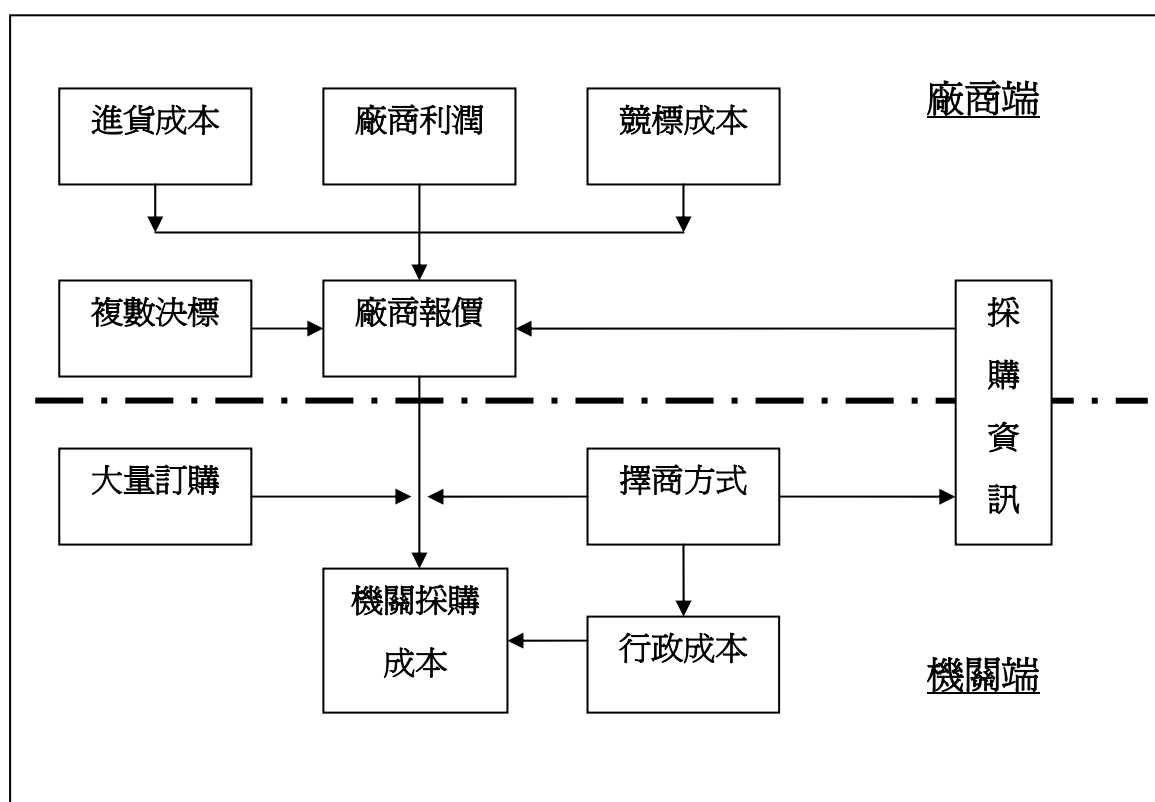


圖 6：影響共同供應契約價格因素之關係圖

資料來源：研究者自繪

第三章 相關理論介紹

什麼是理論呢？理論就是抽象的知識，用以說明一組事實或現象。⁶⁵學者陳向明認為在質的研究中，建構理論具有很多的功能，首先理論可以賦予事實以意義，將事實置於恰當的分析角度中，其次，理論可以為研究導航，再次，由於理論具有概括性，可以為那些範圍狹窄的個案提供相對寬闊的視野和應用範圍。此外，理論還可以幫助我們鑑別研究中存在的空白點、弱點和自相矛盾的地方。最後，從「實際」的角度看，理論因為其「普遍性」，可以為我們研究的成果提供一些現成的標籤，將我們的工作與前人的研究成果聯繫起來。⁶⁶

其實，理論與作研究是一個統一完整的過程，我們在研究中所有的決策和行為都受到自己理論的影響。理論不是一個孤立的東西，是與研究的所有其他部分緊密相連，相互影響的，比如在理論和原始資料之間就存在一個相互對話、相互促進、相輔相成的關係。⁶⁷

集中採購共同供應契約制度，是一種交易制度，是一種市場交易的經濟行為，因此，本研究首先探討市場機能與價格機能運作的理論。並由於政府採購重視的是採購資訊公開與公平競爭原則，所以接續探討經濟理論中交易資訊對價格機能的影響。

本研究核心問題在「交易制度」對於交易價格的影響，因此，交易

⁶⁵ 司徒懿譯，Carol Grbich 著，《簡明質性研究法分析》，臺北：韋伯，民 98，頁 263。

⁶⁶ 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民 96，頁 438-439。

⁶⁷ 同前註，頁 440。

成本理論是本章的重點理論，所以針對交易成本的定義與類型加以探討，另外交易價格的高低是制度的參與者之一「供應商」所決定的，因此，本研究將以廠商定價策略理論，來探求集中採購中廠商的訂價策略。

第一節 採購與制度

一、制度 (Institutions)

「制度」泛指禮儀典章和法令及團體共同遵守的辦事章程。⁶⁸根據道格拉斯·諾斯 (Douglass North) 的定義，「制度」基本上包含非正式約束 (習慣) 與正式規則 (法律)，以及這兩者的執行特徵。儘管制度不一定是完美的，但是制度界定了社會與特殊經濟的誘因結構，確能規範個人行為。⁶⁹

另外「制度」可界定為整套運行規則 (Working Rules)，用以決定何人有資格在某種範圍內最出決定，哪種行為被允許或限制，哪種整體性規則予以採用，哪種程式必須遵守，哪種資訊必須或不可提供，哪種償付 (Payoffs) 會依據個人行為而加以指派……。所有規則包括禁止、准許或要求某些行為或結果的規定。那些為個人採取行動作選擇時所實際使用、監控，以及執行的就是運行規則。當「制度」有效的運作，則制度可被理解為：減低不確定性、簡化決策的做成，並促進代理人間合作的手段，以降低經濟及其他活動的協調成本。⁷⁰

⁶⁸ 洪秀蕊、蘇俊源主編，《標準國語辭典》。臺北，匯豐文化，民 94，頁 127。

⁶⁹ 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論——新制度經濟學》，臺北：五南，民 90，頁 20。

⁷⁰ 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論——新制度經濟學》，臺北：五南，民 90，頁 8。

若不藉助於制度，則「看不見的手」將傾向於運作遲緩且成本昂貴。當決策的狀況是有限的理性、資訊分配不對稱、不確定因素存在、以及考量更複雜的人性動機，如公平與正義時，制度的重要性就變的明顯，因為制度是人們為互動所設計的規則，決定參與者面臨的限制與誘因，進而影響決策。⁷¹例如，我們知道在原始的社會裡欠缺有效率的政府，造成財產權有限度的交換。因此交易制度設計目的，應該有利於交易的達成及降低交易成本。

例如，計程車的費率按理說在尊重市場機制的原則下，用不著政府來管，應由交易雙方（即司機與乘客）議價才是。很明顯，每搭一次車，雙方就要來個討價還價，那就不勝其煩，這就是「交易成本」。於是，如果有一具有公信力的組織，如計程車公會或政府主管部門，能依據供需條件訂定費率而為交易雙方所遵守，那麼即可大大減少交易成本，促成交易達成，並且避免社會資源的損失。⁷²上例，制定計程車費率本身就是一個交易制度，其目的在減少交易成本，因此設立制度的目的就是要減少交易成本。

既然如此，那麼判斷交易制度的優劣，也就跟制度是否能降低交易成本有關。制度經濟學（Institutions Economics）判斷制度優劣有一個最重要的標準，就是看這個制度是否有利於市場交易的發生與深化。如果一國的制度有利於交易市場的容量最大化，有利於經濟的深化，那麼我們就說該國具有高的「制度資本」。不利於市場交易的制度則使交易成本變高，這種成本通常被稱為「制度成本」。⁷³因為制度運行一定會發生成本，所以「制度成本」，必須小於「制度資本」，我們才會說這是一個有效率的交易制度。

⁷¹ 徐仁輝，《預算赤字與預算改革》。臺北：智勝文化，民 90，頁 8-9。

⁷² 皇甫石，〈交易成本與競爭力〉，《商業週刊》，第 493 期，民 86，頁 57。

⁷³ 陳志武，《沒有中國模式這回事》。臺北：八旗文化，民 99，頁 148-149。

但是，「制度」的交易成本極難量化，必須透過比較制度的方法加以評估，這也是為什麼「交易成本經濟學」的基本假定原則主張：經濟制度的發展是為了節省交易成本。因為唯有指出何種契約關係（或交易行為）在何種制度安排下，較其他種制度安排而言，更能有效促進契約關係的完成，我們方能更深入理解交易成本的本質，並以之作為制度選擇或改革的依據。⁷⁴

二、採購 (Purchasing)

所謂「採購」邱楓認為就是買方從目標市場（供應商）獲得使營運、維護和管理公司的所有活動處於最有利位置的所有貨物、服務、能力和知識的過程。⁷⁵張文彥認為；採購係於法律與命令與行政規定範圍對所需物資之種類、時間、地點作適當安排，以期使用物料的單位能產生或獲取最大經濟利益的一種技巧。學者張文彥（民85）引用美國學者亨瑞芝（S.F. Heinritz）在其所著的「採購原理與應用」（Purchasing Principles and Applications）一書中曾對採購之定義作更明確的闡釋：「採購者不僅是取得需要原料與物資之行為及其應負之職責，並包括有關物資及其供應來源計畫、安排、決策以及研究與選擇，以確保正確交貨之追查，及驗收之數量與品質檢驗」⁷⁶。葉彬認為「採購是以最低總成本，在需要的時間與地點，以最高效率，獲得適當數量之物資，並順利及時交由需要單位元使用的一種技巧」⁷⁷。

如果將採購的定義擴大而言之，許振邦認為除了金錢換取物品的行

⁷⁴ 吳瓊恩，《行政學》增訂三版。臺北：三民，民94，頁338。

⁷⁵ 邱楓，〈採購定價策略研究〉，《物流技術與戰略》33版。民97.6，頁2。

⁷⁶ 張文彥，《採購管理》5版。臺北：聯鳴文化，民85，頁2。

⁷⁷ 葉彬，《採購學》增訂3版。臺北：立學圖書，民65，頁5。

為外，其他如承租人依據合約付予出租人指定的租金或其他補償費用，以取得不動產與個人所有物使用權的「租賃」(Lease)方式，借貸：以貨品或勞務與他方交換的「以物易物」(Barter)的方式，或政府對土地的徵收等，皆可視為一種採購行為。⁷⁸

採購在法律上是一種訂立合約及執行合約責任的過程。以法律面的定義來看，依我國政府採購法第7條所示：「採購」的種類分為工程、財物、勞務等性質，⁷⁹例如以財物採購來看不僅不限於民法上所稱的物，也包括「權利」在內如地上權、地役權等物權，或商標、專利、著作營業秘密或積體電路等智慧財產權，均有可能成為政府採購行為的客體。⁸⁰因此可看出我國政府採購的定義範圍相對是廣的，工程、財物、勞務等性質的購買都是採購行為。

綜上，研究者認為「採購」定義以張文彥主張「係於法律與命令與行政規定範圍對所需物資之種類、時間、地點作適當安排，以期使用物料的單位能產生或獲取最大經濟利益的一種技巧。」最為完整，其客體以工程、財物、勞務等性質的購買都是採購行為。所以政府部門的採購原則

但是，政府部門畢竟不同於私部門，因此政府採購不同於私人採購，任何行政行為必須符合公平及公益原則，所以政府採購的有其特徵，中

⁷⁸ 許振邦，《採購與供應管理》。臺北：智勝文化，民96，頁2。

⁷⁹ 本法所稱工程，指在地面上下新建、增建、改建、修建、拆除構造物與其所屬設備及改變自然環境之行為，包括建築、土木、水利、環境、交通、機械、電氣、化工及其他經主管機關認定之工程。本法所稱財物，指各種物品（生鮮農漁產品除外）、材料、設備、機具與其他動產、不動產、權利及其他經主管機關認定之財物。本法所稱勞務，指專業服務、技術服務、資訊服務、研究發展、營運管理、維修、訓練、勞力及其他經主管機關認定之勞務。採購兼有工程、財物、勞務二種以上性質，難以認定其歸屬者，按其性質所占預算金額比率最高者歸屬之。

⁸⁰ 黃鈺華、蔡佩芳、李世祺合著，《政府採購法解讀：逐條釋義》。臺北：元照，民88，頁32。

國學者姚文勝⁸¹認為對政府採購特徵的描述，多數出於財政部門學者或是公法學者之手，歸納起來主要不外乎為以下幾點：

- 一、政府採購不以營利為目的。
- 二、政府採購是公共財政支出的市場化。
- 三、政府採購公開透明，以競爭性締約的方式作為實現採購目的的重要手段。
- 四、政府採購具有較強的政策性。
- 五、政府採購受到法律的嚴格限制。

以上描述政府採購的特徵，因為是以公共財政為資金來源所以強調公平性與競爭性，並具有政策性等特徵。而學者王麗鳳亦認為在政府採購的資源轉換過程中，民間社會一方面為國家機關資源的汲取來源，另一方面亦為向國家機關獲取公共資源的汲取者；國家基於統治的權力，一手作為需求者，掌握公共資源具有極大的公共權力，而另一手又作為產業發展的決策者，與供應者並肩，發展不同的產業政策，因此「政府採購」不是一項單純的經濟活動，而是涉及各種組織、法律、公共政策等全面性的政治活動，其政治性與經濟性相互糾葛影響。⁸²

壹、採購之目標

採購之目標即以適當之價格，從適當之來源購買適當品質與數量之物資，並且交貨至適當地點。採購專家亨瑞芝（S.F. Heinritz）曾列述採購之基本目標如下：⁸³

- 一、維護物資之繼續供應，以確保製造與銷售之進行。
- 二、在不違背安全與經濟的利益下，對於原料與物資存貨作最低的

⁸¹ 姚文勝，《政府採購法律制度研究》。北京：法律，民 98，頁 12-13。

⁸² 王麗鳳，《我國政府採購的政治經濟分析》，臺北：黎明文化，民 95，頁 23。

⁸³ 張文彥，《採購管理》5 版。臺北：聯鳴文化，民 85，頁 2。

投資。

三、避免原料與物資之重複浪費及報廢。

四、以適合使用或銷貨為基礎，維護原料與物資上之品質標準。

五、以最低成本取得所需物資，並獲得需要之品質與服務。

六、維護公司在企業中之競爭地位，並在原料與物資成本之範圍內，保障其利潤之地位。

美國採購協會提出採購的準則包括：⁸⁴

一、透明：

採購作業應公開，不能私下進行，避免有利益輸送之嫌。

二、一貫性：

採購方式流程與政策皆應前後一致，不得朝令夕改。

三、公眾的信任：

採購作業應該做到贏得人民的信心，即以公開誠信的原則進行，無貪汙不法之行為。

四、公平的對待廠商：

對於所有符合提供物品條件的廠商皆一視同仁，不得厚此薄彼，圖利特定廠商。

五、提升經濟與最大化購買值：

購買應以最低成本（最經濟的）方式取得財貨，讓經費的使用獲得最大化購買價值。

六、促進競爭：

政府應透過向不同廠商購買來促進市場的競爭，而非造成廠商市場獨占力量的增加。

七、監督保證品質無瑕疵：

採購管理的基本原則之一，即在確保所購買的物品品質完整無瑕

⁸⁴ 徐仁輝，《公共財務管理：公共預算與財務行政》四版。臺北：智勝文化，民 94，頁 464-465。

疵，以符合公務需要及減少損失風險的發生。

許振邦認為採購有五大要素包括供應商、時間、價格、數量、以及品質。採購人員的工作便是要在合適的時間，從合適的來源中以合適的價格、品質和數量或取物料或服務。這裡「合適」二字是會不斷演變的。

85

研究者認為公部門的採購目標，不是以生產與銷售為目的，而是為了達成特定的行政目標，其使用的資金為公共資源，因此為達成的採購的交易目的，必須藉由採購資訊公開與程式透明，讓社會上潛在的交易商有參加競爭的機會，這種透過市場競爭機制所產生的交易價格，也是最真實反映價格的機制。

貳、採購方式介紹

就採購學而言，除國外採購之外，尚有國內物資的採購與供應問題，所以它所涉及的範圍更為廣泛，採購方法亦不盡相同依採購而言可分為下列四種：⁸⁶

- (1) 直接採購 (Self Purchasing)
- (2) 委託採購 (Purchasing through Agents)
- (3) 集中採購 (Centralized Purchasing)
- (4) 調撥採購 (Transfer of Supplies)

直接採購，乃是用料單位，直接向國內外市場採購所需的物資。委託採購，是將所需要的物資，全部或一部委託專門採購機關辦理，受託機關即代理機關，代委託者簽訂採辦合約，收取代辦費用。就政府機關而言如菲律賓之 Bureau of Supply Coordination 代辦公營事業及全國

⁸⁵ 許振邦，《採購與供應管理》。臺北：智勝文化，民 96，頁 24。

⁸⁶ 張文彥《採購管理》5 版。臺北：聯鳴文化，民 85，頁 8-9。

各地方自治團體物資之採購，我國臺灣銀行採購部代辦中央及地方機關之採購，皆為委託採購方式。

集中採購，是由政府專設機關統一辦理，亦即用料單位，依其預算填送請購單，交由專設機關統一辦理。例如，韓國一直實行公共市場集中採購制度。為實施這種集中的政府採購工作，韓國設立了調達廳（亦稱採購供應廳）。韓國的調達廳（The Office of Supply of Republic of Korea）是財政經濟部下屬的一個副部級單位，相當於它的一個外廳，也是全國惟一的政府採購專職機構。⁸⁷

調撥採購，以美國聯邦總務署（General Services Administrative，簡稱 GSA）實施之財產調撥共同使用辦法與菲律賓所實施之過剩調撥供應辦法接為較具體之代表。後者即是菲國政府對各機關存有大量未用或停用之物資、原料、設備與傢俱，規定由審計單位加以控制，並給予合理的評價，然後根據使用單位元元之需要，由物資局以此庫存物資作為供應，規定中明確指出假使所需之物資價格與品質皆合理時應優先於工商物資供應。

而集中採購又稱「統購」或「系統合約採購」（System Contracting）係指採購單位先尋求特定的供應商，並與其簽定貨品價格的合約，當需求發生時，則由使用單位直接叫貨，不必重複請購、詢價、議價、訂購等作業流程，王忠宗認為，「集中採購」具有下列優點：⁸⁸

一、節省作業時間及費用：

⁸⁷ 陳世圯等人，〈政府採購制度問題探討與對策〉，行政院研究發展考核委員會委託研究報告，民 98，頁 32。

⁸⁸ 王忠宗，《採購 Q&A》，臺北：日正企管，民 93，頁 92。

契約的內容通常包括物品的規格，數量、價格及成本分析等資料。因此，若無特殊因素，使用單位就可以直接叫貨，省卻採購作又流程的麻煩。

二、價格安定、交貨迅速：

「統購合約」同常會記載價格調整的因素與方式，但也會規定成本因素在一定程度（譬如 10%）內的漲跌，不予重新計價，反而有助於安定價格，而供應商按照價格出貨，省時省事。

三、降低存貨成本：

簽訂了統購契約後，供應商能從事有計畫的生產，並且備有存貨，以便買方隨叫隨到，故買方也可以降低存貨水準，節省資金成本。

四、增進買賣雙方的關係：

由於「統購契約」之維繫，使買賣雙方建立了長期往來的默契，有助提升彼此的合作關係。

但是「集中採購」也會產生下列缺點：

一、採購功能降低：

由於「統購合約」限定了價格及交易對象，可能會使採購人員疏於尋求新的採購來源，以爭取更低的價格，因此降低了採購的功能。

二、採購預算較難控制：

由於使用單位元不必經過請購程式就直接叫貨，事先若未加以嚴格

的管制，可能使採購支出失控。⁸⁹

第二節 市場機能與價格機能

壹、市場機能 (Market Mechanism)

市場可以是場所、組織或制度，可以是一個實體、場所，也可以是一個虛擬的規則。「市場」是什麼，一般認為是商業買賣貨物交易的地方。⁹⁰市場就是採購者 (Buyer) 與銷售者 (Seller) 兩者間的交易關係網路。⁹¹若用歷史演進的觀點，可說是由商品、交換者所構成的社會空間，只是在歷史演進的過程中越來越複雜化。在新經濟社會學的架構中，市場可以被視為網路、層級、場域等種種結構。⁹²例如，在電子商務⁹³ (E-Commerce) 或電子市集的運作，可被視為另一種交易市場的型態。

經濟學家對「市場」可說是情有獨鍾，不但自己喜歡，還經常要求政府尊重市場機能，什麼是市場機能？所謂市場機能 (Market Mechanism)，就是完全競爭市場在自由運行下，能夠發揮的力量，能夠達到的效果。那是什麼呢？簡單的說，就是市場會自動達到最大經濟效率的結果，就是生產者剩餘與消費者剩餘之合計達到最大，而更重要的是，所謂市場實際上是一個沒有人管而能自發性完成買賣的機制。⁹⁴因為

⁸⁹ 同前註，頁 92-93。

⁹⁰ 吳宗昇，〈何謂市場？對 Knorr Cetina 理論的評介〉，《政治與社會哲學評論》，第 16 期，民 95.3，頁 237。

⁹¹ 謝清佳、吳琮藩，《資訊管理理論與實際》五版。臺北：智勝文化，民 92，頁 121。

⁹² 同前註，頁 86。

⁹³ 依據維基百科定義：電子商務是指在網際網路(Internet)、企業內部網 (Intranet) 和增值網(VAN, Value Added Network)上以電子交易方式進行交易活動和相關服務活動，是傳統商業活動各環節的電子化、網路化。

⁹⁴ 吳宗昇，〈何謂市場？對 Knorr Cetina 理論的評介〉，《政治與社會哲學評論》，第 16 期，民 95.3，頁 232。

如果雙方自願進行交易，那麼除非雙方相信他們會從中獲益，否則交易不會發生。⁹⁵也因為交易對雙方都有益，這種「誘因」使的市場能自由運行。

例如共產制度下的蘇聯，由於採用「計劃經濟」，故生產圖釘工廠被指定每年要供應五千萬個圖釘，這些產品是以分派的方式提供給各機構使用。由於完成指定量就可，故他生產極薄、極小的圖釘，根本無法使用。計劃部門發現問題就改以要求他每年生產十萬噸的圖釘，結果它提供的圖釘每個重達一公兩。這種情形再市場經濟是不會發生的，因為這些產品是不會銷售出去的。另外，從使用面來看，在蘇聯，需圖釘的機構要做的是提出申報以去取得配合量，無需負擔費用，故在使用量方面毫無限制，且會花費時間與精力來與審核機關維持良好關係，這是一種「尋租」（Rent Seeking）的資源浪費而非生產性行為。這些現象在有價格的市場經濟裡是不可能發生的。價格由市場決定可是有限資源使用達到最有效用的境界由此可見一斑。⁹⁶

透過以上的敘述得知，市場機能會使交易得到最大經濟效率的結果，也就是生產者剩餘與消費者剩餘之合計達到最大，而更重要的是，所謂市場實際上是一個沒有人管而能自發性完成買賣的機制。所以政府採購制度的設計，也要結合市場上的交易效率，設計制度上的誘因，讓有能力的廠商作公平競爭，使公共資源作有效率的運用。

貳、價格機能（Price Mechanism）

對一般人而言，訂價就是產品的售價，過程或許很複雜，但是結果應該只有一個簡單的數字。事實上不然，隨便翻開哪一天的經濟日報或

⁹⁵，羅耀宗譯，米爾頓·傅利曼著（Milton Friedman），《選擇的自由》。臺北：經濟新潮，民 97，頁 50。

⁹⁶ 羅臺雄，《管理經濟學：組織管理的經濟關》。臺北：雙葉書廊，民 86，頁 62。

工商時報，都可以在其中的某一版的下端找到國內商品行情表，在商品名稱、型號、尺寸技術規格等事項上固然足以令人眼花撩亂，但即使在價格部份也如同「有字天書」，讓外行人摸不著頭腦，例如在農產品部分經常加註「零售」、「大盤」、「小盤」、「產地」等字樣，建材類則有「工地交」、「站庫交」、「廠交」、「牌價」等補充說明。

在鋼鐵和石化原料市場市場上更精采，除了中盤，零售字樣外，還有「廠價」、「基價」、「現金價」、「期票價」、「現貨價」、「合約價」、「暫收價」、「實收價」等等，還可能出現「按牌價打 65 折」之類的字樣，在某些進口商品之下則附有「起岸價」之類的說明。

撇開報紙的商品行情表，我們還是可以看到許多奇奇怪怪的價格名詞，例如萬客隆有所謂的「印花價」，頂好超市則有「天天超低價」的宣傳口號，在房屋市場不但有低總價、低單價、低自備款高額貸款等「三高一低」的價格策略，還有房仲業「樓層差價」這類奇特的價格名詞。這些價格訊息透漏了一個事實，那就是價格並不是一成不變的簡單數字，如果沒有附帶條件根本無法進行交易。⁹⁷因此，市場價格機能最主要的功能，在於人們會使用價格之知識資訊，以充份發揮經濟效益，或是讓人們能夠以最少的知識在最短的時間內做出最佳的選擇，並採取正確的行動。⁹⁸

在經濟學的理论中「價格」的高低是由供需雙方共同決定，他一方面表達生產成本，一方面反映消費者對不同物品的喜好評價。對生產而言，「價格高」表示他可以多生產以便賺錢；但價格高也表示消費者比較喜愛這種產品，因此廠商增產以追逐利潤的同時，卻也滿足了消費者的愛好。這就是價格機能；使自己的私利與別人的利益相調和。

⁹⁷ 葉日武，《行銷學理論與實務》初版。臺北：前程企管，民 86，頁 409-410。

⁹⁸ 王春源、錢淑芬，《資訊經濟學》，臺北：空大，民 90，頁 60。

簡言之「價格機能」扮演下列幾個角色：

一、把生產與消費者的各種情況，綜合成「價格」這個簡單明確的訊息，傳遞給供需雙方的每一個人，以調節市場供需，各得其所。

二、指導消費者如何消費，鼓勵消費者多用較豐富的資源，告誡消費者節約匱乏資源的使用。

三、指導生產者生產什麼，生產多少，如何生產儘量利用充裕的資源生產，並以消費者的喜愛為依歸，決定何者該生產，那些應多生產。

四、做為一個自發性獎優懲劣機制：透過價格讓有效率的人獲得更多資源的支配權，不論消費或是生產，也因此，可以自動改錯糾偏。

其實市場供需互動所形成的價格，不需要任何監督，這就是價格機能。經濟學之父亞當·斯密（Adam Smith, 1723-1790），原來是邏輯與道德學的教授，後來出自由經濟思想，反對政府幹預，或許更能體會他認為「自由競爭才是有道德的」。「價格機能」在撮合供需雙方的力量，亞當·斯密稱此為「一隻看不見的手」（an invisible hand）。他說：每人為自己的利益而努力，結果他被一隻看不見的手引導到他從未意識到的結局。他追求自身的利益，其結果卻經常比他特意於增進社會福利的行為，更有益於社會。⁹⁹另如：勒納教授（Abba P. Lerner）研究亞當·斯密（Adam Smith）的思想後，力陳：「市場價格制度的根本效用在於激發個人追求私人利益的同時，也須兼顧公眾利益」。¹⁰⁰

相對於那隻「看不見的手」，政府對於市場機能的干預，就像一隻看的見的手。這隻手會阻礙價格傳遞供需雙方訊息的功能，導致資源的誤置，對價格的限定上限或下限會產生短缺或過剩，且無法由自由市場

⁹⁹ 張清溪、許嘉棟、劉鶯釗、吳聰敏合著，《經濟學理論與實際》五版（上冊）。臺北市：翰蘆圖書，民90，頁90-91。

¹⁰⁰ 王春源、錢淑芬，《資訊經濟學》，臺北：空大，民90，頁62。

調整價格來消除。例如，執行管制價格的後果可能有黑市交易、黃牛、送紅包、套交情等。這是變相的加價，還有就是用排隊、抽籤的方法來解決供需失衡的差額，這些會造成浪費與缺乏生產誘因、分配不當等缺點。¹⁰¹

叁、價格與市場結構

以上談的市場機能及在競爭市場上所能產生的價格機能，但是現實社會中除了農產品等少數市場外，絕大部分不是完全競爭市場。經濟學所稱的市場結構是以研究價格機能為目標，並依參與人數多寡導致的競爭程度，將「市場」區分為「完全競爭」、「獨占」、「不完全競爭」市場；其中不完全競爭市場又再分為「獨占性競爭」、「寡佔」市場。這四種市場的基本特徵與內涵，可用表 9 市場結構分類說明之。

市場結構分類方式，主要是以競爭者人數，（如供給面的廠商數）為準。但廠商數幾個才算多，幾個才算少必須有個界定標準，這個標準是這樣的，完全競爭市場的競爭者最多，多到個別廠商對價格都沒有影響力，也全部都是價格的接受者（Price Takers）最極端的就是獨占市場。獨占是指一個產品市場只有一個生產者，；因此該廠商也就代表整個產業。其餘介於完全競爭與獨占之間的就是不完全競爭市場，包括寡占市場與獨占性競爭市場。一般而言寡占市場廠商數目較少，獨占性競爭市場廠商數量較多，

由以上的分析可知，「價格機能」具有傳遞消費訊息的重要功能，以調節市場供需。而「價格機能」存在於「完全競爭」環境時，市場機制才能發揮效用，簡單的說，就是完全競爭時市場會自動達到最大經濟效率的結果，就是生產者剩餘與消費者剩餘之合計達到最大。

¹⁰¹ 同前註，頁 92。

如同亞當.斯密 (Adam Smith)，所說的「自由競爭才是有道德的」。因此，研究者認為任何交易制度的設計，都應有利促進競爭，以利市場深化。以我國目前政府採購制度為例，以公開招標為原則，限制性招標為例外，且第一次公開招標必須有三家廠商投標，其道理也是希望能夠促進競爭。

表 9：市場結構分類

市場結構	基本特徵	內涵	例子
完全競爭	1. 價格接受者 2. 自由進出	廠商數目很多、訊息充分、移動自由、產品同質、沒有歧視、個別廠商無法改變市場價格。	稱產稻米等農產品的農民。（稻米市場）
獨占性競爭	1. 異質產品 2. 進出容易	廠商數量也很多，但由於每家產品具有異質性，因此個別廠商仍具有部分價格決定的力量。	零售業、紡織業，餐館等。
寡占	1. 彼此牽制 2. 進出困難	廠商數目少，因此生產與訂價決策彼此牽制；可能有進入障礙。	百貨公司，水泥，汽車製造等
獨占	1. 只此一家 2. 沒有進出	沒有近似的替代品，一個廠商就是一個產業；有某種進入的障礙（如政府特許等）	水電、郵政等。

資料來源：引自張清溪等四人合著，《經濟學理論與實際》五版（上冊），臺北市：翰蘆圖書，頁 234。

第三節 資訊與市場價格機能的運作

壹、資訊（Information）對價格機能的影響

基於公共經濟學或福利經濟學的觀點，一般從市場失靈來合理化解釋政府活動：由於某些原因的存在，使的社會價值與私人價值產生差異，

市場價格無法反映出真正的成本與效益，逕由市場價格機能所引導資源配置，會產生過與不及的現象，偏離了 Pareto 最適所呈現的資源效率配置條件。

至於造成「市場失靈」的主要原因有：公共財（public goods）、外部性（externalities）、自然獨占（natural monopoly）資訊不完全及所得分配等。市場價格機能為能有效發揮資源配置的效率，基本上需假定資訊的完全性，然而在現實社會中，充滿了不確定性（uncertainty）與風險性（riskness），進而影響決策的正確性。資訊的不完全，使得某些經濟活動者往往採取平均方式來收費（定價），造成品質好的不被用，被用均為品質差的，如此會產生逆選擇或反淘汰（adverse selection）的現象。¹⁰²

而近來興起的資訊經濟學（Information Economics）其核心問題是資訊不完整（Incomplete Information）、與資訊不對稱（Asymmetric Information），以及市場失靈（Market Failure）等。傳統的經濟理論強調靜態的均衡觀念，假定市場是一種完全競爭的狀態，所以市場機能夠充分發揮，至於導致市場失靈的不確定因素，不是被忽略掉，就是認為不可能發生，但是根據這種前提所發展出來的理論，不僅與實際不符，實用性也不高。在現實的經濟活動中，市場上總是存在著大量的不確定因素，包括來自行為者本身，例如：投資者的風險偏好與理財觀念、消費行為的理性問題、買賣雙方的議價，以及來自行為者本身以外的環境，包括薪資的變動，物價水準的變動，投資環境的變動，匯率變動與經濟景氣變動等。

因此，對於任何特定事件，一切有助於行為者做出最佳決定之知識

¹⁰² 李允傑、孫克難、李顯峰、林博文合著《政府財務與預算》。臺北：空大，民 92，頁 9-13。

和經驗，都是有用的資訊，人類藉由資訊的獲取，可以減少不確定性。如果人類能夠獲得全部有用的資訊，就可以完全消除風險，從而達到最佳決策（Optime decison）。但問題在於，市場經濟是一種精密而複雜之機制，行為者之抉擇往往需要大量資訊之支援，而且資訊需求又具有高度的選擇性。因此，儘管人類正面臨全面的資訊爆炸，但在特定事件上之決策，資訊的供給卻總是顯的嚴重不足，進而影響經濟決策的品質。造成資訊供給不足的原因很多，包括資訊蒐集不確實、外生變數難以預測，無法篩選有用的資訊，資訊提供者的刻意隱瞞、資訊傳播管道不暢通，以及資訊接收者的認知偏誤等。¹⁰³

貳、資訊的價值

經過處理的資料就是資訊。在企業組織中，進行各項活動時，幾乎無可避免的會使用「資訊」。譬如說，生產時，需要依據預先訂好的生產計劃，生產計劃就是一分資訊。再譬如說，銷售貨品時，需要知道是否尚有存貨，何時可以交貨，這些都是資訊。¹⁰⁴

由於資訊收集需要大量經費，具有「規模經濟」及公共財的性質。因此，政府各部門將所屬業務建立資料庫，提供服務給民間部門，以協助民間進行正確的決策。¹⁰⁵例如我國政府採購法第十一條規定：主管機關應設立採購資訊中心，統一蒐集共通性商情及同等品分類之資訊，並建立工程材料、設備之價格資料庫，以供各機關採購預算編列及底價訂定之參考。除應秘密之部份外，應無償提供廠商。因此，我們可以說，有充分的資訊可以讓決策者做出理性的判斷，在交易行為中，完整的資訊可有助於消除資訊不完全所導致市場失靈的現象。

¹⁰³ 王春源、錢淑芬，《資訊經濟學》，臺北：空大，民 90，頁 1-7。

¹⁰⁴ 謝清佳、吳琮藩，《資訊管理理論與實際》五版。臺北：智勝文化，民 92，頁 13。

¹⁰⁵ 李允傑、孫克難、李顯峰、林博文合著，《政府財務與預算》。臺北：空大，民 92，頁 13。

因此我們應該如何判斷「資訊」的價值呢？在資訊經濟理論中，一份資訊的價值是由「擁有」該份資訊與「不擁有」該份資訊所選擇的方案之結果之效用值。兩者之差異再減去獲取該資訊的成本即可算得。¹⁰⁶也就是資訊的效用，減去資訊成本，因此我們可以說，在效用不變的前提下，擁有資訊的成本越低，則資訊的價值越大。

基於以上論述，我們得知交易資訊的會影響交易結果，資訊的流通與充份，有助於交易雙方的正確決策，因為市場經濟是一種精密而複雜之機制，行為者之抉擇往往需要大量資訊之支援，所以資訊不足會造成交易風險，與交易不確定性。因此研究者認為政府採購制度，除了特殊原因外，都應該儘量做到資訊公開。

第四節 競標理論

拍賣制度盛行已久，一般來說西元前 500 年的奴隸買賣制度，被認為是最早的拍賣行為，隨著時間的演進，拍賣制度也在不斷的修正之下，發展出一套基本制度，因此對「拍賣」賦予的定義如下：¹⁰⁷

拍賣是在明確的規則之下，以市場參與者的投標，以決定資源分配與價格的一種市場機制。

拍賣是買賣雙方針對特定銷售產品，進行價格競爭的資源分配制度，拍賣制度大量運用在政府採購上，例如採購方法一般可分為競標、議價、比價、與非競爭性協商四種，但我國政府採購的方式，通常以競標（Competitive bidding）方式進行，也就是透過廠商之間的價格競爭

¹⁰⁶ 謝清佳、吳琮藩，《資訊管理理論與實際》五版。臺北：智勝文化，民 92，頁 66。

¹⁰⁷ 郭佳宜，〈風險態度與競標意願對拍賣出價行為之分析〉，碩士論文，東吳大學經濟學系，民 98，頁 4。

的交易制度。當市場上有許多潛在的供應商時，競標可以獲得最低廉的價格，以節約採購成本。¹⁰⁸所以在本節的部分介紹競標制度及以下案例。

壹、無線電頻道拍賣

美國聯邦通訊委員會（Federal Communications Commission FCC）對於美國無線電通訊和轉播有許多規定，其中主要工作之一，就是將有限的無線通訊頻道和轉播頻道公平的發給為數眾多的申請者，在1994年以前，美國聯邦通訊委員會的審核官員利用公聽會的方式，來審核所有申請人的條件，但是因為公聽會過程需要花費太多時間，因此美國聯邦通訊委員會才改用抽籤的方式。但有時候，全美有超過50萬個申請者參加抽籤，其抽籤過程同樣繁複。

所幸，在1993年8月，美國國會為了要增加國庫的收入，便要求美國聯邦通訊委員會以標售的方式來出售通訊和傳播頻道。在1994年的7月短波個人通訊服務業者頻道執照以6.17億美元拍賣完成，1995年3月長波個人通訊服務業者的執照出售收益更高達77億美元。

採用標售方式與採用政府許可方式有兩個最大不同地方，第一，可以帶給政府很大的收益，第二，標售方式可以把頻道出售給「邊際利益」最大的廠商，該廠商必然會是出價最高的競標者。因此，標售是一種最具有經濟效率的發放許可執照的方式。¹⁰⁹

2002年臺灣的3G頻道拍賣，也為政府賺進400多億臺幣。拍賣在歷史上的起源很早，從古羅馬時代的奴隸拍賣制度開始，到當代美國不論是國庫券或是油田探採，都以拍賣成交。在臺灣公共工程的競標以最低

¹⁰⁸ 徐仁輝，《公共財務管理：公共預算與財務行政》四版。臺北：智勝文化，民94，頁469。

¹⁰⁹ 方博亮、林祖嘉合著，《管理經濟學》三版。臺北：智勝文化，民96，頁196。

價決標，民間標會利息以最高者得標，都是拍賣機制的應用。¹¹⁰

貳、拍賣方式

拍賣依出價方式可先分為密封拍賣和公開拍賣二種，密封拍賣常見於建築工程或不動產拍賣，是買方將拍賣物品的願付價格放入密封信封交付拍賣主持人，由主持人決定得標者。而依決標的價格密封拍賣有可分為最高價密封拍賣（First-Price Sealed-Bid Auction）和次高價密封拍賣（Second-Price Sealed-Bid Auction），最高價密封拍賣是由主持人選出最高的報價者得標，並以該最高價購得拍賣商品，次高價密封拍賣還是以最高價報價者得標，但是採用報價中次高價作為成交價格。這種拍賣方式又稱為韋克瑞拍賣方式（Vickrey Auction），因為1996年諾貝爾得主韋克瑞曾大力提倡，並證明次高價密封拍賣下，出價者有誘因（to induce）揭露他們真實的評價，韋克瑞對拍賣機制的研究有獨到的成果，是他獲得諾貝爾獎的主要原因¹¹¹。

綜合前面介紹，研究者認為在競標的機制下，廠商為爭取得標，出價者有「誘因」揭露他們真實的評價。我國政府採購的競標，雖然分為「最低價決標」與最有「利標決標」方式，但在制度上也是有「誘因」設計，可以讓出價者揭露他們真實的評價，透過廠商競爭來節省政府支出。

叁、如何增加競爭

以拍賣者的角度來看，最適的拍賣機制應如何設計？拍賣者應如何增加出價者之間的競爭性？

¹¹⁰ 巫和懋，夏珍，《賽局高手：全方位策略與應用》。臺北：時報文化，民91，頁173。

¹¹¹ 同前註，頁174。

首先可以設法增加參加競價人數，如果競標的人數增加，得標的機率減少，出價的意願會較接近心中認定的標的物價值。因此，越多人競標，對拍賣者越有利，這也是為什麼政府採購法規定至少要有三家廠商競標，拍賣者的策略也最好能降低進入門檻，讓參與競標者愈多越好。

其次，拍賣者要加強監視競標者之間的獨立性，不允許競標者之間有任何勾結情事發生，對綁標、圍標、私下勾結者必須嚴加防範、因為減少競爭就可能增加拍賣者的支出或減少收益¹¹²。

但是在拍賣的過程中增加競爭者的人數並不是絕對的方式，雖然只有一家廠商投標，也可以創造出拍賣者的巨大利益。舉例以臺北信義計畫區土地標售為例，在 1998 年 7 月該區內一塊面積約 3000 坪的土地公開標售，底價為新台幣 80 億元，由於土地方正位置良好使的國內大企業財團都躍躍欲試，但另一方面，東南亞金融風暴過去不久，國內受到的波及雖然不如東南亞國家來的大，但畢竟也使國內房地產市場產生不景氣的影響。此舉又使得有興趣投標購買上述土地的國內財團有一點猶豫。

結果投標當天，只有統一集團投下唯一的一張標單，但出價卻高達 120 億元，比底價整整多出 40 億元。平均每坪高達 400 萬元，可說是創下土地交易的每坪最高單價。雖然統一集團對於沒有競爭者而投下超過底價 40 億元的價格有些懊惱，但是他們仍然認為信義計畫區的土地過於稀少，因此即使以每坪 400 萬元的價格來購買，仍是值得的。

事實上在上述的招標過程中，真正出價的只有統一集團一家，但是潛在的競爭者卻十分可觀，如果統一集團出價太低，而又有另外幾家財

¹¹² 巫和懋，夏珍，《賽局高手：全方位策略與應用》。臺北：時報文化，民 91，頁 177。

團出價超過統一的價格時，統一將會失去得標的機會。因此，即使只有統一集團一家投標，但是只要市場是開放的，且潛在的競爭者也一直存在，則最後的成交價格就會有效的反應出正確的市場價格。¹¹³

由上得知競標制度是一種零和賽局（Zero-Sum game），也就是一人之所得，必為一人之所失，也就是「贏者全拿」的方式。因此，研究者認為公開招標決標「贏者全拿」競標機制，會讓競標者產生出價競標「誘因」，這種「自利」的誘因會讓廠商提出最有競爭力的售價。

我國共同供應契約制度，在契約期間內無法適時反應市場行情，因為市場行情是不斷波動的，不會是當時契約成立時的單價，因此會有可能發生契約單價高於市場行情的情形，研究者認為共同供應契約制度，應該利用電子工具，及網路媒體，讓交易資訊更加公開與容易取得，以增加競爭人數，透過競標機制，讓市場上最有效率的廠商勝出，如此可以反映市場行情，而競標的過程同時也維持交易的競爭性與公平性。

第五節 規模經濟

規模經濟是一個古老的觀念，自從亞當·史密斯提出分工的重要性後，經濟學者就開始討論規模經濟和最適規模的觀念，所謂規模經濟，在一般的經濟學裡是這樣定義的：當廠商以「同」比例增加所有要素投入時，若產量增加超過此一比例時，則稱為「規模報酬遞增」；若是少於該比例，則稱為「規模報酬遞減」，以普通話來說，規模經濟是「透過數量的增加，使平均單位成本降低」。¹¹⁴

¹¹³ 方博亮、林祖嘉合著，《管理經濟學》三版，臺北：智勝文化，民 96，頁 203。

¹¹⁴ 同前註，頁 102-103。

吳思華認為規模經濟利益至少包括以下數種：¹¹⁵

一、生產的規模經濟：

指透過大量的生產能夠降低平均生產成本。所以規模越大的企業便能獲的愈高的競爭優勢。

二、採購的規模經濟：

大量採購能夠降低進貨成本。例如目前社會上所見的各種連鎖店。速食、便利商店、大批發，均因店數增加而在採購上擁有很高的折扣優待。

三、配銷的規模經濟：

高營業額能使廠商建構較完整的配銷系統，進而降低配銷成本。

四、廣告的規模經濟：

廠商同一時間訂購較大量的平面或電視媒體廣告，通常能獲的較佳的折扣，有利於廣告費用的節省。

五、財務的規模經濟：

大企業透過股票市場籌措資金時，由於發行量大，在加上大公司的知名度吸引投資者，單位的募集成本通常亦較低。

六、研究發展的規模經濟：

研究發展活動，尤其是基礎技術的開發，需要大量資金技術投入，同時具有明顯的風險性，通常亦具有明顯的門檻效果。換言之，廠商投入的研發經費如果不能達到一定金額，是不可能產生具體的效果。

七、管理的規模經濟：

企業達到一定的規模後，方有能力建立完整的內部管理制度，另一方面，規模大的企業，在內部人才培訓與調度各方面，均更具有彈性。

利用規模經濟的概念，透過數量的增加，以期待能達到生產的規模經濟與採購的規模經濟、配銷的規模經濟，以降低整體採購成本。因此，

¹¹⁵ 同前註，頁 120。

共同供應契約制度設計，也是利用這個觀念，集中政府整體的購買力與議價能力，可節省重複交易的行政成本，發揮採購效率。

第六節 交易成本理論

壹、何謂交易成本

所謂「交易」(transaction)是指「技術上獨立的買賣雙方，基於自利的觀點，對所意欲知產品或服務，基於雙方均可接受之條件，建立起一定之契約關係，並完成交換的活動」。¹¹⁶威廉森(Williamson)曾對「交易」提出以下的定義：交易的發生，是指橫跨兩個技術以上可分離成獨立介面之財貨或勞務的移轉，活動的一個階段結束，而另一個階段又開始。¹¹⁷

而交易成本的觀念最早是由寇斯(Coase)所提出的，他認為「交易成本」(Transaction Costs)：是為了進行一項市場交易，人們必須尋找願意與之交易的對象，告知交易的對象與之進行交易的意願以及交易的條件，與之議價並敲定價格，簽訂契約，進行必要的檢驗以確定對方是否遵守契約上的規定等等。¹¹⁸而亞羅(Kenneth Arrow)則認為：「交易成本是指經濟體系運行的成本」。¹¹⁹

在傳統的經濟學中，認為所有的交易均可自由完成，不會發生任何

¹¹⁶ 吳思華，《策略九說》三版。臺北：城邦文化，民89，頁212。

¹¹⁷ 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論——新制度經濟學》。臺北：五南，民90，頁53。

¹¹⁸ 陳坤銘 李華夏譯，R. H. Coase 著，《廠商、市場與法律》。臺北：遠流，民84，頁16。

¹¹⁹ 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論——新制度經濟學》，臺北：五南，民90，頁41。

困難，亦即沒有交易成本的存在，但是在實務中，幾乎任何交易的進行都需花費成本。¹²⁰新制度經濟學（New Institutional Economics）所堅持的就是交易要花費成本這個觀念，所謂的「交易成本」除了一個體系運行的經常性成本外，尚包括基本制度架構的建立、維護或改變的成本。

121

學者吉本佳生（Yoshimoto Yoshio）認為：完全相同的商品卻以不同的價格銷售的原因只有一個，就是所謂交易成本（Transaction cost）的不同，交易成本是我們在現實生活中所需花費的各種本，例如，我們從家裡往返購物地點採買東西，必須花費時間和勞力，搭乘巴士或電車前往都需要支付交通費，開車則有油錢開銷，這些則是伴隨購物而產生的額外金錢支出。即使前往購物途中並不需要從錢包拿出錢來而負擔某些成本，例如騎自行車前往無需負擔交通費，但長期下來，造成自行車的磨損等情形，也意味著耗費了某些成本。

例如當物價上漲，消費者為了貨比三家，比平時跑了好幾家店而耗損了皮鞋，表示耗在交易的時間及成本增加了稱為「皮鞋成本」。¹²²由於交易成本之緣故想要交易的人會採行一些措施，只要這些措施的成本，小於所節省的交易成本，他們就會採行。人們跟哪些人交易、簽訂何種契約或提供哪些產品或勞務，都會受交易成本大小的影響。¹²³

又例如交易必須透過「市場」這個組織，而市場是為了方便交易者進行交易所建立，但是「市場」也是會運作產生成本，市場交易究竟會產生哪些成本呢？例如，在中古世紀的英國市集與市場需要國王的特許

¹²⁰ 吳思華，《策略九說》三版。臺北：城邦文化，民 89，頁 213。

¹²¹ 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論--新制度經濟學》，臺北：五南，民 90，頁 22。

¹²² 沈幼君譯，吉本佳生著，《大杯星巴克比較划算-價格與生活的經濟學》。臺北：天下遠見，民 97，頁 4。

¹²³ 陳坤銘 李華夏譯，R. H. Coase 著，《廠商、市場與法律》臺北：遠流，民 84，頁 17。

才能設立，籌設市集或市場的人，不但要負責提供設備，也要負責安全維護工作，尤其是在政府力量不強、社會動盪不安的時代，更是有此需要。

而最近出現的新興市場，則在現代經濟社會中扮演重要的角色。這些新興市場，就是商品交易與股票交易市場，這些市場通常由一羣交易商所組成，這些交易商為交易所的會員，各自擁有一些硬體設備以進行交易，所有的交易活動都有相當嚴密的管制，如交易時間、交易物品、交易雙方的義務、清償的條件等。由此可見，完全競爭要存在必定要有一套繁複的規定與管理方法。經濟學家一看到交易活動受到管制，往往就認定有人企圖壟斷市場或減少競爭。對於這些管制，他們忽略或不重視另外一種詮釋：這些管制措施的目的在於降低交易成本以增加交易量。¹²⁴

由以上的論述可得知「交易成本」一定存在，但是實際上的數量有多大？。根據估計，現代市場經濟體中的交易成本就佔了國民生產淨額（NNP）的50%到60%，而且尚不包括新制度及組織的設立成本（setup costs）。再者，實務上交易成本並不容易從生產或運輸成本或任何其他型態的成本中真實的分辨出來。然而我們可以用粗略的方式，透過注視出廠價格與零售價格（按運輸成本調整）間的差額、或支付給銀行的貸款及銀行的利息差額、廠商的經常性成本（over-head costs）、國家基本任務的支出等來取得交易成本大小的概念。¹²⁵

貳、交易成本的類型

¹²⁴ 同前註，頁18-19。

¹²⁵ 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論——新制度經濟學》，臺北：五南，民90，頁51-53。

交易成本有哪幾種類型呢？交易成本經濟學大師威廉森（Williamson）認為交易成本都發生在經濟組織簽訂契約的過程上。他認為，簽訂契約就是為了某項工作得以被完成，從簽訂契約到工作完成之間涉及到事前（Ex ante）與事後（Ex post）的交易成本，前者是指在起草、談判、與保證一項合約協議所需的成本，後者則較為複雜，因為契約簽訂之後，並不能完全保證這項工作能完全做好，其間涉及到履約期限時所可發生的交易成本：¹²⁶

1. 因應合作需要而產生的交易所引起的調適不良成本（Maladaptation Costs），如前述對公平性的要求。
2. 如果雙方企圖要矯正事後合作狀況不佳的問題時所引起的討價還價成本（Haggling Costs）。
3. 當爭議發生時必須訴諸一些治理結構（Governance structures）來解決，這些治理結構通常不是法院，它必須一些設立與經營的成本（Setup and Running Costs）。
4. 為了確保雙方的承諾所必須投入的約束成本（Bonding costs）。

學者吳瓊恩引用威廉森（Williamson）的看法，認為無論事後競爭存在與否，它都是契約履行之後的結果，然而真正決定此一競爭狀態是否存在的主要因素，還是得視其所涉及的交易特徵而定，這些特徵計有下列三個面向：首先為資產特殊性（Asset specificity）；其次為交易的不確定性；最後為交易重複發生的頻率（Frequency）。¹²⁷

所謂資產的特殊性是指涉：在一項交易中所使用的某項資產，當其被重新配置到另一個用途上以及被不同的使用者運用時而不會犧牲其生產價值的程度。換言之，在某項交易中具有高度特殊性的資產由於具有較高度的價值，但在別的交易中可能一無是處，因此，擁有這項資產的

¹²⁶ 吳瓊恩，《行政學》增訂三版。臺北：三民，民 94，頁 338-342。

¹²⁷ 同前註，頁 340。

人當然希望儘量維持這項交易，因為他們可以獲得相對較高的準租金。

資產的特殊性不是僅限於物質資產的特殊性，他還包含有其他種類的特殊性，如人力資產、商標資產、專注資產、和時間的特殊性等。在交易的三個特徵面向中，以資產的特殊性最為重要，因為如果一項交易涉及到某些具有高度特殊性的資產時，往往會使交易雙方被套牢，在少數交易的情況中，在缺乏市場的競爭下，讓佔有優勢者更能夠為所欲為。

第二個特徵就是交易的不確定性，它是指在既定有限理性的條件下，人們完全無法預知契約履行時的情況，因此在契約內容上也無法做出詳盡的規劃。一般來說，市場中的現貨交易所涉及的不確定性最少，然而許多的交易關係涉及到未來的交易行為和長期義務履行的責任，假若在缺乏互信的基礎下，由於其不確定性相當高，因此極易招致投機主義的發生，此時便需要投入相當多的成本來規範他人的投機行為或義務的不履行，此種因應長期契約的不確定性所投入的成本交易問題可說是交易成本經濟學的主要研究課題。

第三個特徵則是交易重複發生的頻率。威廉森（Williamson）認為當某項交易必須投資大量的特殊性資產時，則設立一種特殊化的治理結構來治理這項交易關係將能獲致更大的利潤。但值得注意的是，經營這種特殊化的治理結構必須花費極大的成本，為什麼它還能獲得夠大的利潤呢？答案是除非此種交易是不斷重複發生，否則重複發生的頻率太少便無法回收成本。

學者吳思華認為交易成本在實際的交易行為中幾乎一定存在，但交易成本的高低在不同的情境下有明顯的不同，會影響交易的進行，產生交易成本的原因，可以從交易人、交易情境、交易標的物與交易頻次四

方面加以分析：¹²⁸

一、交易人

在交易人方面，人類原有企圖追求利益極大化之理性行為，但因為精神、生理、語言上皆有限制，而使理性行為受到限制。因此，在交易過程中之行為，並非最理性之結果。另一方面交易雙方基於追求自我利益，常會採取一些策略行為，如果彼此間隱藏著懷疑與不信任，則交易過程中的監督成本必然大增。

二、交易情境

在交易情境方面，以下幾項是影響交易成本高低的主要因素：

1. 環境之不確定性與複雜性：未來環境如果充滿著變化與不可預期則交易雙方的理性行為必會受到許多限制，在協商與訂定契約的過程中常需付出更多的時間與精力。

2. 少數交易：在交易過程中，如果和交易相關之知識具有異質性，資訊便不容易完全流通。因此，市場上的交易，往往實際上如是少數人參與。

3. 資訊不對等：在交易過程中，由於環境變化及人性的投機心態，使的交易雙方握有的資訊完整性，在程度上往往不同。在這種情況下常易導致「先行動者」(First Mover) 得利，並形成前述少數交易的現象。

4. 氛圍：交易的雙方若是處於對立的立場，整個交易常充滿懷疑與不信任的氣氛，交易過程中，將重視程式形式而不重視實質，徒增交易成本。

三、交易標的物

¹²⁸ 吳思華，《策略九說》三版。臺北：城邦文化，民 89，頁 213-216。

1. 交易商品的獨特程度：一般而言交易商品若屬於標準品，由於具有客觀的價值，則交易的困難度很低。

2. 買賣雙方額外投入的程度：在某些情形中，買賣雙方在從事一項交易時，除了交易的標的外，還須配合對方的需要，投入一些額外的努力。

3. 品質的可辨識程度：某些交易標的物的品質，無法以簡單的方式來辨識，買賣雙方便會產生風險承擔，或道德危險之問題。

四、交易的頻次：在交易的頻次方面，由於每一次交易均會產生交易成本，在其他條件不變的情況下，交易頻次越多，其累計之交易成本自然增大。

第七節 廠商訂價策略

所謂的價格 (Price) 是指取得既定的商品或服務所需的金錢與取得數量所形成的比率，一般而言成本、需求、與競爭三者，對產品定價影響最大，張文彥先生認為一般採購價格之決定可分為「公開競爭價格與協議價格兩種，採購價格因受各種因素影響而造成高低不同，在國內採購方面，商情資料、時間、地區等關係，尚易加以預測與控制，而國外採購則因世界各地市場之供需關係，以及其他如規格、運輸、保險等之影響，所以價格變動很大，一般影響採購價格因素如下：¹²⁹

一、物料之規格：

各國之工業水準不同，因此在相同之規格情況下，其功能可能會相同，所以其價格就有差異。

二、採購數量：

採購數量不但要考慮買方的經濟批量，亦應考慮賣方的經濟生

¹²⁹ 張文彥《採購管理》5版。臺北：聯鳴文化，民85，頁128。

產量，因為採購數量多寡，往往影響價格高低。

三、季節性之變動：

例如農產品，如果能利用生產旺季採購，則價格必較合理，而且易獲較佳品質。

四、交貨期限：

採購時對交貨期限的急緩會影響可供應廠商之參考或承售意願，因而對價格亦會有影響。

五、付款條件：

對部分供應商如事先提供預付款則會降價供應，又如以分期付款方式採購機器設備，因為加上了利息，所以一般比現購價格為高。

六、供需關係：

市場供需數量與價格相互關聯，此乃經濟理論基礎，此外景氣循環變動、通貨膨脹、緊縮等都會影響物價之高低。

七、包裝情形：

物料之包裝用貨櫃裝運者與用散裝船裝運者不同，所以物價成本亦會受影響。

而王忠宗認為，供應商的報價方式通常有下列三種：¹³⁰

一、成本加價法 (Cost Plus Pricing)

指供應商的報價是以其提供物品或勞務所必須投入的成本總額（包括材料、器具損耗、人員製作或服務時間、運銷管理費用及稅捐等）加計預期的利潤成數來訂定，此一定價方式及俗稱的「將本求利」。但是賣方削價求售時，他的報價可能只吸收一部份的成本而非全部的成本。成本加價法相當流行，主要有下列幾項理由，（1）一般而言，產品的成本比需要來的確定些，將價格釘住成本，銷售者可以大大簡化定價過程。

¹³⁰ 王忠宗，《採購Q&A》。臺北：日正企管，民93，頁92，頁176-177。

(2) 當同業都採取此種定價方法時只要他們的成本與加成相同，所定的價格必然相近，因此價格競爭可以減至最低限度。(3) 將本求利是天經地義，買賣雙方都覺得比較公平。

二、市價法 (Market Pricing)：

指價格係以供需雙方的關係而訂定，當賣方市場（供不應求）價格趨漲時，供應商可能獲取暴利，只要一個願打、一個願挨，交易仍然順利成立；反之買方市場（供過於求）貨品滯銷時供應商也會血本無歸。由於供需情況變化無常，價格往往脫離成本基礎，暴起暴落，甚至出現一日三市的現象。

三、投資報酬率法 (RRI Rate of Return on Investment)：

價格係按照投資金額的預期報酬率加上其他成本而訂定，這是經營者理想的訂價方式，除非對銷售能有效管制，例如獨占事業或專利品，否則難以適應競爭市場。例如政府機關所提供的水、電、瓦斯、火車、等獨占性公共服務，都是以這種方式訂價。

除了以上的報價方法外，葉日武認為成本、需求、競爭三者是最重要影響價格的因素，因此基本訂價方法也比照而分為三大類：¹³¹

一、成本導向訂價法 (Cost-oriented Pricing)：

其最大的優點是簡單明瞭，大部分人都可以理解接受，而主要缺點是未能考慮需求和競爭狀況。然而，事實上成本的計算涉及複雜的會計作業，因此成本導向訂價未必如一般人想像的那樣簡單。

二、需求導向訂價法 (Demand-oriented Pricing)：

如果訂價時考量的重點在於顧客需求，則稱為需求導向訂價法，此

¹³¹ 葉日武，《行銷學理論與實務》初版。臺北：前程企管，民86，頁397-401。

時首先考慮的是價格的上限，也就是顧客對產品利益的知覺或所能接受的最高價格，然後再用不同的方式向下調整。這種作法的優點是能夠反映顧客需求，但缺點是比較複雜，需要對需求彈性、顧客知覺、乃至於競爭品牌及替代品做瞭解。

三、競爭導向訂價法

在競爭激烈或產品差異化困難，的行業中，競爭者的價格往往是價格決策的首要考慮。

前面所介紹的訂價方法，可以產生一個數字，在實務上稱之為牌價、標價（List Price）或基本定價（Base price：簡稱基價），也就是廠商對顧客報價時所提供的數字。然而，實際銷售品時只是以牌價為基準，不一定維持不變，而牌價及實際售價是否要調整及如何調整則屬於價格政策的範圍。

我們可以從時間與顧客這兩個層面，將價格政策以兩種二分法加以區分為不二價政策（One Price Policy）是對所有顧客一視同仁，沒有價格差異，彈性定價（Plexible Pricing）則是讓不同的顧客適用不同的價格。

一般而言，工業市場普遍採用變動訂價，例如石化原料廠大致每個月或每季調整一次，主要是反映國際行情的變化，同時也可能考慮到國內的供需狀況。消費市場則普遍採用習慣訂價，例如報紙、飲料等產品很少調整價格，汽車業通常也只有在新車上市時才調整價格，即使是因為人工成本及匯率等因素而不得不調整，通常也儘可能限制一年調整一次。

在顧客層面的考慮則比較複雜，基於競爭的原因大部分業者都配合

顧客的狀況來調整價格，例如寶僑公司雖然宣稱「統一出廠價」，但對於購買數量較大的顧客仍然提供額外的優惠。在工業市場上以不二價聞名的可能首推奇美實業，該公司於民國 73 年期在經濟、工商等財經報紙公告價格，不論客戶大小，一律按表計價，除了支付現金與交付期票之間有價差之外，任何人訂料的價格都一樣，省略了詢價，議價簽核等作業流程。當然，為了推行此一制度，奇美也吃了不少苦頭，同業以低價爭取大客戶，迫使該公司採取年終回饋制度，按照客戶的購料實績回饋某一金額。這個事實顯示，在產品差異化有限之下，不二價政策尤其實施上的困難。¹³²

邱楓認為最終的採購價格基本上是環境因素作用的結果，包含了內部因素與外部因素，例圖 8 描述了這些因素之間的關係。在產品進入市場之前，內部因素會使材料發生一些變動，這些因素在性質可能是物流的、技術的或者是組織的，例如在交貨時間、質量、產品規格上的改變。外部因素是一些能改變一種產品在一個市場上可用性的因素，它們可分為經濟因素、社會政治因素以及技術發展因素，例如經濟形勢的改變，供應市場的結構、法律、產品技術的改變等。一件產品的價格能被外部因素以兩種方式影響，一種是因素一種特定產品的成本結構的直接變動而引起價格的變動，一種是間接的方式，因為市場結構的變動和供需關係的轉變引起的價格變動。¹³³

¹³² 葉日武，《行銷學理論與實務》初版。臺北：前程企管，民 86，頁 401-412。

¹³³ 邱楓，〈採購定價策略研究〉，《物流技術與戰略》33 版。民 97.6，頁 3。

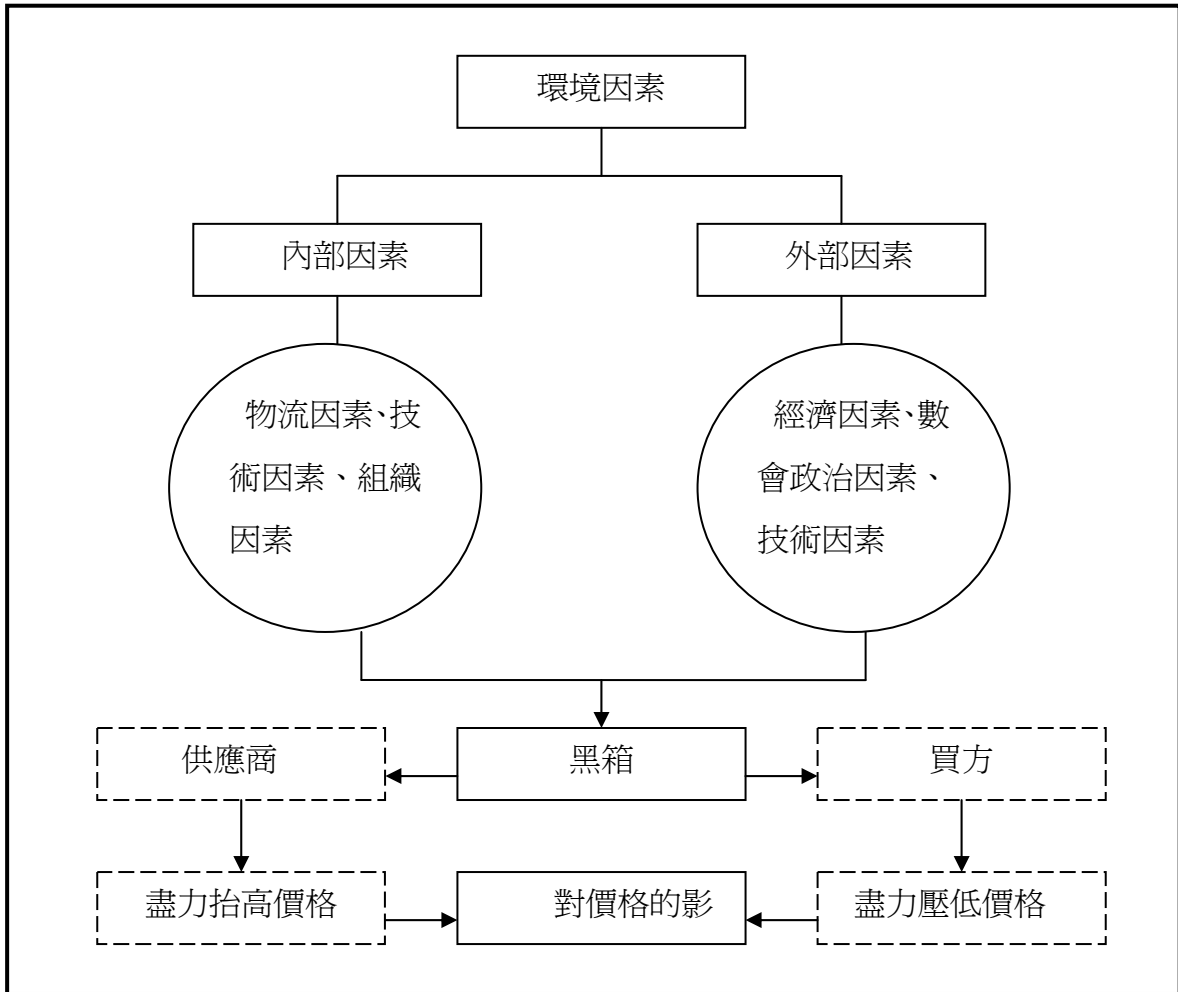


圖 8：內部因素與外部因素對採購價格的影響

資料來源：邱楓，〈現代物流-物流技術與戰略〉，2008年6月，33版，頁3。

第八節 本章小結

研究者透過本章交易相關理論分析得知，影響交易價格的因素，可能相當多，研究有所侷限，無法一一列舉。本研究將以本章之理論為基礎，針對第二章第三節所論及的目前我國共同供應契約制度有待改進之問題，依據主要理論，來分析對供應商及採購成本產生可能的影響，詳細情形如表 10 所示。

表 10：影響集中採購共同供應契約交易價格主要理論

	我國共同供應契約	主要理論	對供應商影響	對採購價格的影響
1	複數決標	競標理論	缺乏競標誘因	可能提高
2	契約金額與數量不確定	交易成本理論	交易不確定性	可能提高
3	較長的契約期間	市場價格機能理論	無法反應市場價格	可能提高
4	機關選商資訊公開程度低	資訊經濟學理論	1. 會增加廠商資訊搜尋成本。 2. 產生公平性問題。機關會偏向熟識的廠商採購。 3. 價格不具競爭性，使價格不能反應市場行情的。	可能提高
5	交易頻率高	交易成本理論	交易頻次高	可能提高
6	平均交易金額低	規模經濟理論	交易的規模小	可能提高

資料來源：研究者自行整理

依此，將以競標理論、交易成本理論、市場價格機能理論、資訊經濟學理論、交易成本理論、及規模經濟理論等，對現行集中採購共同供應契約制度加以評估，並透過後續的深度訪談來蒐集制度參與者的個人經驗，以獲取寶貴資料，而加以實證。

第四章 研究設計

第一節 質化研究方法

「方法」(Method)是指蒐集資料的技術或工具。¹³⁴研究方法是指一般用以蒐集和處理資料的手段;而量化研究是科學知識的主流,質性研究所強調的則是自省,對知識建構的主流合法性有更多批判能力,所以,質性研究比量化研究較能深入瞭解受訪者個人的感受與經驗。質化的研究方法豐富多樣,具體選擇什麼樣的方法應該根據具體研究問題、研究目的、研究的時空情境以及研究對象等各種因素而定。研究方法本身只是一個手段,它應該為一定的目的來服務。¹³⁵

本研究是以我國政府集中採購共同供應契約採購制度為主體,為求能深入獲取真實寶貴資料,故採用質性訪談之研究方法進行研究為主。茲說明如下:

質性訪談有助於對問題,進行更深入及廣泛的瞭解,透過深入親自訪談,以瞭解問題根本癥結。因為質性研究設計是一個開放、有彈性的設計過程。質的研究過程並不是直線式進行,而是一個週而復始的循環過程。研究者選擇一個研究方案後,須一再重覆探索的過程,包括問問題、蒐集資料、做紀錄、分析資料、撰寫報告。¹³⁶所以,論文的寫作是資料蒐集與分析的呈現。基於上述質性研究的特性及方法能切確達到研

¹³⁴ 榮泰生,《企業研究方法》三版。臺北:五南,民97,頁6。

¹³⁵ 陳向明,《社會科學質性的研究》。臺北:五南,民96,頁124-125。

¹³⁶ 黃瑞琴,《質的教育研究方法》。臺北:心理,民86,頁19。

究者的目的，故本研究採取質性研究方法。

另外本研究為瞭解我國集中採購交易頻次，將輔以量化研究方法，搜集相關政府機關採購資料，進行次級資料分析。

壹、訪談的設計及實施

就研究者對訪談結構的控制程度而言，訪談可以分成三種類型：封閉型、開放型、半開放型。這三種類型也分別被稱為「結構型」、「無結構型」和「半結構型」。

在「半開放型」訪談中，研究者對訪談的結構具有一定的控制作用，但同時也允許受訪者積極參與。通常研究者事先備有一個粗線條的訪談提綱，根據自己的研究設計對受訪者提出問題。但是，訪談提綱主要作為一種提示，訪問者在提問的同時鼓勵受訪者提出自己的問題，並且根據訪談的程序和內容進行靈活的調整。¹³⁷

質性深度訪談分析其理論基礎是一種面對面的情境，亦是面訪的一種，訪談者詢問受訪者事先設計好的問題以獲得與研究假設有關的答案。¹³⁸本研究係以「半開放型」深度訪談分析為研究方法，重點就是期望透過面談訪問發現問題，以及尚存的疑問進行追問。其具體作法先行擬妥訪談題綱，訂妥訪談所需時間每人概約四十分鐘至一小時，完全配合受訪者適當時間，並徵求受訪者同意，在訪談進行中錄音。

貳、抽樣方法與研究對象

¹³⁷ 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民96，頁230。

¹³⁸ 潘明宏譯，原著 David Nachmis、chava Frankfort-Nachmias，《社會科學研究方法》第五版。臺北：韋伯文化，民90，頁306。

「抽樣」指的是一種根據研究的需要對有關的人、時間、地點、事件、行為、意義等進行選擇的行為。一般而言，社會科學研究中的，抽樣可為兩大類：概率抽樣和非概率抽樣。¹³⁹

質性研究者Patton曾論及質性研究的抽樣重點是：「樣本一般都很少，甚至只有一個個案（n=1），但是需要有深度的（in depth）「立意抽樣」，所以，質性研究的抽樣樣本，必須是能夠提供「深度」和「多元社會實狀之廣度」資料為標準，而非量化研究中，以能代表人口並推論到人口母群體的樣本為抽樣原則。¹⁴⁰

本研究採用，質的研究中使用最多的「非概率抽樣」方式是「目的性抽樣」，即按照研究的目的抽取，能夠成為研究問題提供最大資訊量的研究對象。這種方法也被稱為「理論性抽樣」即按照研究設計的理論指導進行抽樣。

由於質的研究注重研究對象的內在經驗，以獲得比較深入細緻的解釋性理解，因此研究對象的數量一般都比較小，不可能、也不必要採取概率抽樣的方式。在人類學的抽樣邏輯中，研究結果的效度不在於樣本數的多少，而在樣本的限定是否合適，即該樣本能夠作為一個典型、能夠代表樣本文化完整經驗的個案進行準確的研究。¹⁴¹

本研究探討共同供應契約交易制度影響價格的因素，必須深入了解參與這個交易制度的成員的經驗，以獲得寶貴的資料，所以研究者選擇具有相當經驗的制度參與者，作為本研究的訪談對象，以期望透過研究對象本身的經驗來提供的大量資訊，為本研究問題找到答案。

¹³⁹ 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民96，頁137。

¹⁴⁰ 胡慧幼，《質性研究：理論、方法及本土女性研究實例》。臺北：巨流，民97，頁122-123。

¹⁴¹ 同前註，頁138。

為比較不同交易制度對於採購價格的影響，所以訪談對象的選擇必需符合以下條件，第一、須具有參與過這兩種交易制度的實務經驗，第二、目前是參與共同供應契約採購的供應商。基於以上條件限制，研究者必須對受訪者有所瞭解，因此，本研究對象主要來自研究者本身業務上相關的供應商，這些供應商主要參與的供應項目包含有電腦資訊設備、事務機器、辦公家具、文具、影印紙等。

表 11 質性研究受訪者資料表

代號	類型	主要供應項目/服務機關	職位及參與年資
A	供應商	電腦資訊設備	汪經理/10年
B	供應商	電腦資訊設備	林負責人/10年
C	供應商	事務機器	蕭負責人/7年
D	供應商	事務機器	蔡負責人/14年
E	供應商	辦公家具	蕭經理 10年
F	供應商	文具、五金	張負責人/10年
G	供應商	相機、攝影器材	邱負責人/7年
H	供應商	圖書	施負責人/8年
I	供應商	飲水機	陸負責人/12年
J	供應商	影印紙	曾經理/10年
K	供應商	文具、五金	張先生/5年

資料來源：研究者自行整理

叁、研究架構：

本研究之研究架構如圖 7 所列，以影響集中採購共同供應契約交易價格主要理論，包含競標理論、交易成本理論、市場價格機能理論、資訊經濟學理論、交易成本理論、及規模經濟理論等，針對現況以複數決標，交易不確定，較長的契約期間，資訊公開程度低，交易頻率高、平均交易金額低等現況為變數，以深度訪談的方式，瞭解受訪者對於交易價格的影響看法為何。

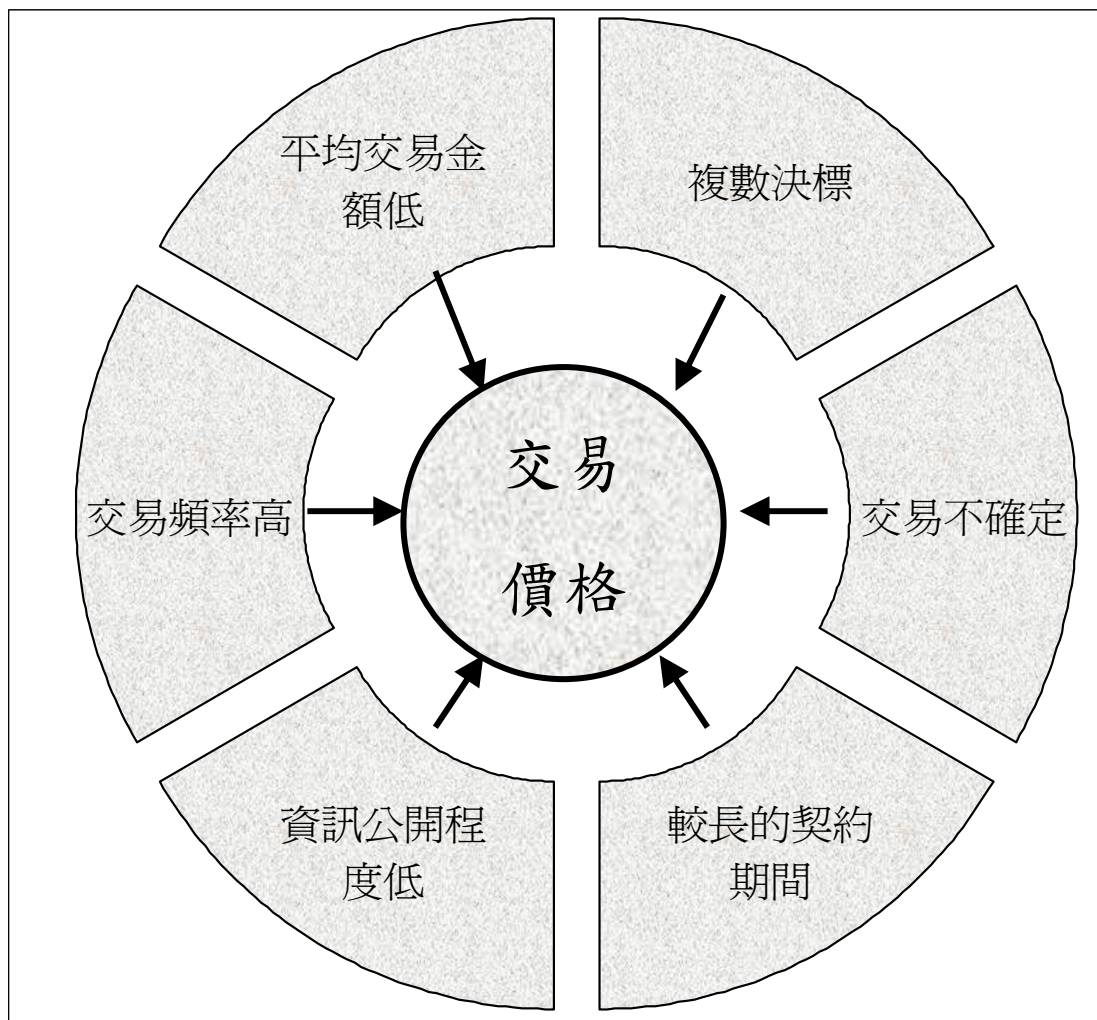


圖 7：研究架構圖

資料來源：研究者自繪。

肆、設計訪談提綱

雖然開放和半開放型訪談，要求給受訪者較大的表達自由，但是訪談者在開始之前一般都會事先設計一個訪談提綱。這個題綱應該是粗線條的，列出訪談者認為在訪談中應該瞭解的主要問題和應該覆蓋的內容範圍。訪談問題與研究問題不一樣，後者是從研究現象中提煉出來的、研究者尚有疑問的問題，而前者是為了回答後者而設計的問題。

通常訪談提綱，在訪談中只是起一個提醒的作用，以免遺漏重要的內容，訪談者在設計訪談提綱的時候，並不知道什麼訪談問題比較適合受訪者的實際情況，往往只能根據自己的經驗進行猜測。因此，訪談提綱中列出的問題應該盡量開放，使受訪者有足夠的餘地選擇談話的方向和內容。¹⁴²

本研究的訪談提綱設計，是為了回答研究問題，透過採購制度上的比較與相關交易理論的分析，而提煉出來的，並盡量朝開放方向設計，以下就是本研究的訪問提綱：

一、共同供應契約價格是如何形成

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？
2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

二、複數決標

共同供應契約，是採行複數決標，也就是同一項次會有很多供應商。

1. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？
2. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

¹⁴² 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民 96，頁 230。

三、交易金額與數量不確定

1. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

2. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

三、較長的契約期間對價格的影響

1. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

2. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

四、機關選商資訊不透明：

現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為

1. 這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

2. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

3. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

4. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

伍、交易頻率高、平均交易金額低。

共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

六、其他對這個制度的意見。

第二節 研究的效度與信度

信度和效度是傳統的實證主義 (positivism) 量化研究的判定標準，而實證主義的科學哲學思考主導了二十世紀科學之思考，尋求一種「普遍法則」 (universalistic law)，此法則乃是以客觀的測量和量化推論，來達成目標。因此，有效、可信的測量，自然成為方法判定的重要一環。然而以這些測量是否客觀、嚴謹判定來質詢「不同科學哲學」體系下的「質性研究」，反應了大部分研究者對質性研究理念上的不明，但也確實成為質性研究者隨時必須應付的困擾。因為質性研究者所關注的不是「客觀的分類計量」、「普遍法則的尋找」或「因果假設的否證和統計推論」，而是「社會事實的建構過程」，以及「人們在不同的、特有的文化社會脈絡下的經驗和解釋」。這種脈絡情境過程、互動和意義和解釋的探索研究，其價值和判定標準，絕非量化研究典範所創造出的「信度」和「效度」遊戲規則所能涵蓋，而是另有其評價方法。¹⁴³

「信度」這個概念，來自於量的研究，指相同的研究的可重複性。大多數質的研究者都認為，量的研究意義上的「信度」這一概念，不符合質的研究的實際工作情況，對質的研究沒有實際意義。因此目前大多數質的研究者基本上達到了一個共識，即在質的研究中不討論信度問題。

質的研究中的「效度」這一概念是用來評價研究報告，與實際研究的相符程度，而不是像量的研究那樣對研究方法本身的評估。在具體的研究過程中，有很多情況可導致效度失真，即研究結果的「真實性」、「可靠性」、「確切性」比較低，上述問題我們如何處理可能出現的效度威脅 (validity threat)，即那些使我們有可能在效度方面犯錯的因素。比如，我們有意尋找資料中相互衝突的內容，以及結論中自相矛盾

¹⁴³ 胡慧幼，《質性研究：理論、方法及本土女性研究實例》。臺北：巨流，民 97，頁 122-123。

之處、不同的理論角度、不同的研究方法和不同的抽樣人群的研究結果進行對比。¹⁴⁴

第三節 研究的限制

壹、時間、經費的限制

研究者認為影響我國集中採購共同供應契約交易價格因素，當然不限於採購資訊透明、交易競爭性、規模經濟，及交易不確定性與交易頻次等面向，研究者因囿於時間與經費的限制，所以只能選擇以這四個面向進行研究。

貳、研究範圍的限制

本研究認為採購制度會對交易價格產生影響，而制度需要參與者才能運作。我國集中採購制度的法定參與者有：主管機關行政院工程會、代辦機關台灣銀行採購部、商品供應商、適用機關等四者。本研究因囿於時間與經費，無法對各個交易制度的所以參與者進行分析探討。

叁、部份受訪者意見可能會有所保留

本研究著主要探究影響交易價格的因素為何，而「價格」成因涉及各廠商定價策略，涉及個別廠商的商業秘密，因此部分受訪者意見，在受訪過程中可能會有所保留，因此成為本研究的限制。

¹⁴⁴ 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民 96，頁 133-135。

第五章 深度訪談結果分析

第一節 價格的形成因素

壹、請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

競標理論認為，越多人競標，對拍賣者越有利，這也是為什麼政府採購法規定至少要有三家廠商競標，讓參與競標者愈多越好。其次，拍賣者要加強監視競標者之間的獨立性，不允許競標者之間有任何勾結情事發生，對綁標、圍標、私下勾結者必須嚴加防範、因為減少競爭就可能增加拍賣者的支出或減少收益¹⁴⁵。

集中採購共同供應契約價格的形成，從台銀辦理公開招標開始，廠商之間的競標過程，會形成契約價格。因此本研究先從價格形成的方式，瞭解現行制度運作的情形。研究者針對現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何，訪問受訪者，整理出以下重點：

一、決定底價與決標方式：

「台銀會有一個招標小組，先洽詢廠商一個比較合理的價格或徵詢意見，匯集後再進行文件審閱，來決定底標價格。」（樣本H）

「我們是由公會（台灣省飲用水公會）推派幾個製造廠商，提供建議

¹⁴⁵ 巫和懋，夏珍，《賽局高手：全方位策略與應用》。臺北：時報文化，民91，頁177。

規格，（樣本 I）

「共同供應契約採購，採符合最低競標精神之原則決標。」（樣本 A）

「製造廠商成本價格是不太一樣的，會形成在報價的時候有高低，然後台銀取最低標。」（樣本 I）

「台銀參考了很多家的行情，問題是，台銀是以市場上最低價的紙品來訂底價。詢價的過程中一定會問到某些品牌賣的很低的，某些品牌賣的高的，那台銀到底用哪個品牌去定價就不知道了。」（樣本 J）

按政府採購法第 46 條第 1 項後段規定：「……底價應依圖說、規範、契約並考量成本、市場行情及政府機關決標資料逐項編列，由機關首長或其授權人員核定。」由以上訪談得知，台銀會參考市場行情來訂定底價，是以市場上最低商品價格來訂底價，而且訂定底價時無法顧及品牌之間的差異。

二、跟進標的運作方式

「台銀是採價格標。我們經銷商只是負責跟進，例如我們採一階段標，立約商報價時價格都寫的很高，例如 100 萬元，讓他不可能得標，讓原廠標好價錢，後我們未進底價廠商再跟進。價格競爭只發生在原廠之間。（樣本 C）

「原廠跟經銷商在一次投標裡都會到位，只是經銷商是以跟進的方式。」（樣本 D）

「我目前銷售文具、儲存媒體、五金用品，文具價格的建立第一期程招標，我們是經銷商再跟進他們。」（樣本 K）

「廠商並不能隨意更改產品的規格與價格，必須按照第一期程所公布的售價為主，讓各機關可以挑選更多的廠商，提供更多元的服務。」（樣本 E）

「現行文具來講，生產業者先開標議價決定後，第二階段供應商跟標。」（樣本 F）

「價格的形成是立約商要投標報價的當時，他是全區的原廠先開標，價格低於台銀底價時，得標後我們分區的廠商才跟進。（樣本 B）

「現行文具來講，生產業者先開標議價決定後，第二階段供應商跟標。」（樣本 F）

由以上訪談得知，複數決標的機制下，經銷商是以跟進投標的方式來參與，由此可見供應商無法影響契約價格，因為契約價格是由原廠投標時所決定的，所以縱使參與競標的廠商很多，但是價格可能是少數原廠決定的。

四、原廠授權書：

「價格是跟進標，我們沒有主導的權力，以這隻錄音筆為例，我們報價寫多少，不是我們決定的。他要授權給你，你有授權書你才能跟進。」（樣本 G）

「也要看原廠要不要給你授權證明文件，讓你成為跟進對象。」（樣本 C）

由以上訪談得知，複數決標跟進制度，經銷商要跟進必須獲得原廠授權，因此，原廠握有經銷商的生死大權，只要經銷商拿不到授權

文件，就無法加入台銀共同供應契約。

五、規格、品質差異：

會有一個不合理的現象，就是一線的廠牌或許他的規格都一樣，二線的廠牌價位就很低，台銀是以最低的價格來訂底價，等於說一線的廠牌就要跟進，否則當年度沒有契約就要放棄了。所以說有時候會造成別人可以賣，我們銷售就要賠錢的問題。」（樣本 C）

原因就是台銀的規格沒有訂的很細，他是一個大項的規格，像家具以前是不同廠牌不同價格，應該是不同廠牌不同品質有不同價格才合理。例如賓士的車子價格怎麼跟裕隆的車子比。（樣本 C）

「紙質不同台銀他們不管、不區分，問題是市場上一定不同的，品質差異可以看紙張不透明度、白度、含水量等數據等。」（樣本 J）

「所以台銀規格的區分應該更細，讓一些有品質的東西能夠進來。」（樣本 J）

「現在文具是有分廠牌可以有不同價格。有些標案還是沒有分，像儲存媒體他是不同產品一個價格而已，這種不同品質的東西同價格，台銀有針對品質要求，但是認定只是書面上，很難去界定。像文具的好處是有不同的廠牌（品質）有不同的價格，這樣子對機關來講較有保障。」（樣本 K）

由以上訪談可得知，台銀是以市價的最低價來訂底價，會造成不同品質的東西同價格，因此，市場上不同品質的差異，在契約價格無法表現出來。

六、放棄投標：

價格太低會變成有品質有市場價格的紙張，就不太想跟進，像 DOUBLE A 的紙就不想跟進。」（樣本 J）

「高於底價的廠商再跟進，或者是棄權，但是商機所在，沒有人會棄權。」（樣本 I）

「像有一年他可能就不投標，他那一年整個公家機關的量就很少，他不投標是因為他虧錢，因為台銀的價格壓太低了。他那一年就整個放棄了，放棄的結果就是整個市佔率往下跌。」（樣本 D）

原廠會跟不進過低的價格，有些原廠比如說近來的價格很高，因為共同供應契約採取不同產品同價格，像思科（cisco）就有可能不玩了，我的高品質的東西、有品牌的東西，結果跟大陸貨一起比。（樣本 B）

假如某個項次台銀的價格過低，原廠無法跟進，就會變成沒有那一項產品。（樣本 B）

「有一些廠商例如「三菱」是大廠牌，他堅持他的文具十幾年來不進入供約，因為價格太低，三菱的筆本身有一定的水準，他不進入供應契約，也可以賣的很好。」（樣本 F）

由以上的訪談可得知，招標前台銀會組成一個招標小組進行市場詢價，會參考多家廠商行情或洽詢公會，得到一個比較合理的價格或徵詢意見，決標方式採最低競標精神之原則決標。會造成不同品質的東西同價格，因此，市場上不同品質的差異，在契約價格無法表現出來。

依不同的產品類型有不同的招標方式，可以分為一階段招標、及

二階段招標，而參與的招標廠商可分為原廠與經銷商（立約商）。一階段招標是原廠與經銷商一次到位競標，二階段是原廠先投標，價格形成後經銷商再跟進，經銷商跟進時需具備原廠授權書文件。因此契約價格是原廠與台銀決定的，而要成為約立約商需要原廠授權才能加入。

因此本研究認為，不管是一階段或是二階段招標，縱使參與競標的廠商很多，但是契約價格決定還是在於原廠的報價與台銀的底價，眾多的立約商只投標而不競標，也無法競標，只是被動的跟進。

研究者考美國集中採購複數決標計畫(Multiple Award Schedule, MAS)，有關價格是由訂約官認定合理、公平，價格係與各廠商分別協商，因此，同一品項可依廠牌、品質、交貨地區、付款條件等有不同決標價。因此，我國共同供應契約招標規格上，台銀的規格沒有訂的很細緻，不能區分市場上第一線產品與第二線產品，會造成不同品質的東西放在同一項次競爭的不合理現象。台銀是以市場是的最低價產品來訂底價，價格壓的太低，讓市場上有品質的東西無法跟進，成為廢標造成整個項次都沒有產品。也因為台銀價格太低，一些文具大廠牌十幾年來堅持不進入供約，也可以賣的很好。

因此，研究者認為美國集中採購複數決標計畫（MAS），有關契約價格及規格的審查與認定制度，同一品項可依廠牌、品質、交貨地區、付款條件等有不同決標價可供我國借鏡。

貳、您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

學者葉日武認為成本、需求、競爭三者是最重要影響價格的因素，而邱楓認為最終的採購價格基本上是環境因素作用的結果，包含了內

部因素與外部因素。研究者針對影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些，訪問受訪者，整理出以下重點：

一、價格是台銀控制的

「我覺得這個價位都是台銀在控制的。（樣本 C）

「投標時價格的高低，當然台銀會訪價，會去定底價。」（樣本 B）

這個圖書折扣率是由台銀決定的，要不要跟進，決定的因素主要還是市場行情。（樣本 H）

二、價格因成本而不同

「如採購標的因履約地點不同而有價差報價高低產生。」（樣本 A）

「每家廠商的報價成本是不一樣的，例如飲水機有烤漆的不鏽鋼的等，主要還是成本。」（樣本 I）

「影響報價高低就是進價成本而已。」（樣本 J）

三、價格是廠商控制的

「同項次的商品，有可能他的品牌效益比較高的，例如 HP，他給立約商的利潤就會比較低。」（樣本 B）

「廠商會考慮貨源、進貨成本及相關費用之因素，而決定在台銀採購部投標時的報價高低。」（樣本 E）

「其實影響報價因素只有成本與利潤。以影印機大概有幾個主要廠牌，這些報價的決定者其實就是原廠。」（樣本 D）

「價格是原廠決定的，它也會考量市場競爭的程度，影響排名與市佔率，報價時會在這個部份作一個權衡。原廠會在市佔率與利潤做選擇，考量他要犧牲哪一個部份」（樣本 D）

「原廠把價格決定後，我們立約商跟進，影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些，我們無法主導。利潤給我們幾個百分比，都由原廠決定。」（廠商 G）

四、公會的力量

「以文具的市價來講，契約價格是過低，就因為過低，97年我們文具工會總幹事及理事長去台銀抗議。」（樣本 F）

應該要看公會，文具公會的力量可以左右台銀，可以據理力爭，假使價格過低，公會會有意見。其他的公會比較不會。（樣本 K）

五、廠商之間的競爭

「因為品牌過多，因為原廠之間的競爭，導致經銷商的利潤過低，現行文具利潤約在 3%到 5%之間。」（樣本 F）

六、廠商之間的合作

「協同」，就是他們發現台銀的定價已經壓迫到利潤時，他們有可能協同對抗台銀，對抗方式就是讓標案流標，不跟進，今年就是最明顯的，例如某幾個項次底下是沒有機器的，是流標的，流標當然台銀就會把價格調整。所以，有的項目大家是互相競爭，有些項目也有可能互相協同，但在法律上要求不能有這些動作。（樣本 D）

由以上的訪談可得知，影響價格的原因除了廠商的成本以外，不

外乎不同廠商之間的競爭，以圖書、文具、五金用品為例，因為廠牌多，所以形成原廠之間的競爭，原廠無法主導價格，台銀會訪價，以市場最低價去定底價，因此，會有受訪者認為價格是台銀決定的。

另外以影印機、數位相機、攝影器材為例，因為原廠的數量少，原廠之間的競爭程度不強，假使台銀的價格過低，原廠就可以考慮不跟進。因此，發現在價格過低時廠商之間的有可能存在「聯合行為」，例如影印機的原廠數量少，發現台銀的定價已經壓迫到利潤時，他們有可能協同對抗台銀，對抗方式就是以流標，不跟進等，迫使台銀把價格調整。

而在外部的環境因素影響價格方面，發現「文具公會」發現契約價格過低，影響到立約商的利潤時，公會的力量可以據理力爭，來左右台銀。所以成本、需求、競爭三者是影響價格的重要因素，加上廠商之間的聯合與外部因素力量作用的結果。

第二節 複數決標的影響

壹、請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

依據林明賢¹⁴⁶的看法，認為的共同供應契約採行「複數決標」會分散政府各部門、機關、公立學校與公營事業等採購數量，因而降低廠商競價意願，有違原訂大量採購之策略。也就是說，「複數決標」機制會減少各廠商供貨數量，而降低廠商的競價意願，可能是這個制度的缺點。

¹⁴⁶ 林明賢，〈「共同供應契約」制度實施成效之研究，以軍事機關為例〉，《海軍學術月刊》，第15期，民93.11，頁99。

因此，研究者提出「複數決標」制度會產生什麼問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、增加機關多元的選擇，不會讓某幾家公司獨大是其優點

「複數決標制度可能產生訂購時有更多選擇。」（樣本 A）

「其實應該讓需求單位有多元選擇，有些東西並不是以最低標（價格）為主要的因素，因為可能有些是需要服務的東西。」（樣本 H）

「基本上複數決標，有很多廠商是合乎市場機制的，機關在選定方面有他的自由度，這應該沒有不好。」（樣本 I）

「這個制度的優點是，如果採購單位了解飲水機的優劣，哪我在選商的時候可以點選更符合需求的機器，以這個角度來講，它是一個好的制度。」（樣本 I）

「複數決標對機關來講比較有利，以我們來講我們沒有影響。」（樣本 K）

「我覺得這種複數決標，好處是，讓市場不會由幾家某公司獨大」（樣本 D）

由以上訪談得知，複數決標方式，會增加機關的多元選擇，機關有一定的自由度，並且不會發生讓某幾家公司獨大的現象。

二、跟進決標的方式會減少價格競爭

「共同供應契約多採複數決標，會產生廠商在投標時常不減價，只等

跟進的問題。」（樣本 E）

「立約商報價時價格都寫的很高，例如 100 萬元，讓他不可能得標，讓原廠標好價錢後，我們未進底價廠商再跟進。」（樣本 C）

「複數決標，會增加競爭，在不同廠牌、代理商之間會互相競爭，有可能競爭。」（樣本 D）

由以上訪談得知，跟進決標方式，使經銷商投標時常不減價，只等跟進的問題，而在原廠方面，因為沒有跟進家數限制，因此原廠的報價，只要思考如何進入台銀的底價，而不用理會其他競爭者的報價，因此，研究者認為在複數決標的制度下，原廠的報價的競爭對象是台銀的底價，而不是其他同行的報價。因此複數決標的制度下，台銀的底價訂定，更顯得重要。

四、供應商跟進的自由度在各業別有所不同

我覺得複數決標對我們供應商沒有影響，例如某些廠牌，原廠給我們的利潤太低，我們可以選擇不跟進，因為我們的品牌選擇多，不像有些行業只有三、四個廠牌。（樣本 F）

「立約商的利潤是由原廠決定的，你能不能跟進是由原廠決定的，其實一台 1 萬元相機利潤只有 400 元，所以我對供應契約的生意不會熱衷。」（樣本 D）

由以上訪談得知，文具（樣本 F）因為原廠數量多，只要原廠給的利潤低，經銷商可以拒絕跟進，而數位相機（樣本 D）因為原廠數量少所以，經銷商並沒有太多選擇。

六、推銷較有利潤的產品

「例如以第 10 項次第 3 組，其中有 10 項產品，像 SONY 這種大品牌，利潤最高就是 5%，而第二線的產品，利潤有 15%，甚至更多。這種不同等級的產品，被歸類於同一項次同價格的不公平現象，供應商一般會推銷較有潤的二、三線產品。」（樣本 G）

綜合以上的訪談可以得知，複數決標好處是可以增加機關多元的選擇，機關選商的時候可以點選更符合需求的機器，但必須是機關採購人員有能力區分產品的差異。在履約時「複數決標」的好處會讓不同廠商相互競爭，不會發生由某幾家公司獨大的現象。

「複數決標」不會影響投標時的競爭，因為價格是原廠與台銀決定的，會產生經銷商在投標時常不減價，或是投標時報價都故意寫的很高，產生只投標不競標的現象。在複數決標的制度下，決標家數沒有設限，因此，原廠的報價的競爭對象是台銀的底價，而不是其他同行的報價。所以台銀的底價訂定，更顯得重要。

在立約商的產品行銷策略方面，因為「複數決標」會把不同等級的產品，歸類於同一項次給同一契約價格的現象，因此，立約商會推銷較有潤的二、三線產品，而不是推銷對機關最有利的第一線產品。

在立約商跟進的自由度方面，例如文具、五金用品等，因為品牌選擇多，假如原廠給的利潤太低，立約商可以選擇不跟進。而在數位相機方面，因為原廠數量少，所以立約商的利潤是由原廠決定的，不能跟進是由原廠決定的。

貳、「複數決標」有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

競標制度是一種零和賽局 (Zero-Sum game)，也就是一人之所得，必為一人之所失，也就是「贏者全拿」。因此，研究者認為公開招標決標「贏者全拿」競標機制，會讓競標者產生出價競標「誘因」，這種「自利」的誘因會讓廠商提出最有競爭力的售價。但是「複數決標」缺少「贏者全拿」的競標誘因，研究者認為在此情形下，競標者有可能提高報價。

因此提出「複數決標有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？」，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、有可能造成價格提高

「有可能。」（樣本 A）

「因此有可能廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高。」（樣本 E）

「競標時還是會考慮到未來性，大家不會拼到沒有利潤。」（樣本 C）

二、競爭是發生在原廠之間

「不可能發生因為彼此還是競爭的。」（樣本 D）

「競標的誘因，我覺得是發生在原廠之間的。」（樣本 F）

「如果是台銀來講，他會以市場行情來定價，他已經是競爭後的價格，應該是在一個合理的範圍，另外機關使用者也會進行市場訪價，所以價格提高應該是不會。」（樣本 H）

「至於造成價格提高，因為立約商不是價格的決定者，而是價格的接

受者，不會影響到價格。」（樣本 I）

「價格提高應該沒有機會，因為文具的市場價格很透明化。」（樣本 K）

「複數決標對價格的競爭性不會有影響。」（樣本 J）

三、會影響加入意願

「複數決標，因為不確定性會影響加入的意願，而不會影響到價格。」
（樣本 I）

「複數決標，缺乏競標而提高價格，基本上是有可能的，因為不確定會被勾選，廠商可能參與一、二年一筆生意也沒有作到，你需要行政費用，要繳押標金及保證金，如果沒有生意他不願意跟進。」（樣本 I）

因為供應商的數量很多，交易數量與較易金額不確定，會不想參加投標，因為押標金、履約保證金的成本，如果我今天不曉的生意在哪裡，會不想參加競標。（樣本 C）

他頂多就是讓他流標。基本上競爭不會有比較好的價格，「協同」才有可能取得比較高的價格，但是這個高的價格，通常是在台銀願意妥協，才有可能發生。否則（樣本 D）

從以上訪談可以得知，競標的誘因發生在原廠之間，因為立約商不是價格的決定者，而是價格的接受者，所以複數決標的參加者立約商不會也無法影響到契約價格。

因為複數決標制度，立約商不確定會被機關勾選，交易的不確定性高，廠商可能參與一、二年一筆生意也沒有作到，廠商需要行政費

用，要繳押標金及保證金，如果沒有生意他不願意跟進，所以複數決標也會影響立約商加入的意願。

複數決標制度設計，得標者並無法擁有整個標案的交貨權利，因此對競標缺乏誘因，因此原廠報價競爭的對象是台銀的底價，因為只要有廠商報價進入台銀底價，即可宣佈決標，其他未得標者就可以採跟進的策略。而成為供應商之一。因此，複數決標方式，會影響原廠的競價誘因，有可能提高價格。

第三節 交易不確定的影響

壹、共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

市場中的現貨交易所涉及的不確定性最少，然而許多的交易關係涉及到未來的交易行為和長期義務履行的責任，假若在缺乏互信的基礎下，由於其不確定性相當高，因此極易招致投機主義的發生，此時便需要投入相當多的成本來規範他人的投機行為或義務的不履行。

共同供應契約制度設計，契約金額與契約數量不確定，選擇交易對象，由機關決定，¹⁴⁷因此這種決標後的廠商必須互相競爭，透過各種方法來加強行銷，如此，研究者認為供應商的行銷成本可能會大幅增加，而這種行銷成本，最後勢必會表現在售價上，因此研究者認為

¹⁴⁷ 共同供應契約內所列立約商均為臺灣銀行採購部依據政府採購法辦理招標程序之得標廠商，任一立約商皆為合格之供應商，機關可自行依本身需求選定最符合需求之立約商。參閱臺灣銀行採購部編印，《供應契約簡介》，民98，頁22。

共同供應契約交易成本會因此增加。

研究者提出「共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題」，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、造成生存的壓力

「對中小企業造成資金及生存空間壓力。」（樣本 A）

「在交易金額與數量都不確定的情形下，是很難做。舉例在耗材的部份，原廠商一定會要你去吃量，像 HP 要求一年要 300 萬的量，如果賣不到 100 萬，那所有的貨，必須低價促銷。有的時候沒辦法就必須放棄。」（樣本 B）

二、會增加成本

透過業務人員行銷，挨家挨戶的拜訪，可能要增加一個人力的成本。（樣本 C）

「我們不會知道誰會跟我們訂購，我們完全只能被動的，就是指定拜訪去爭取而已。」（樣本 J）

「若交易數量、金額大，則廠商可大量進貨壓低成本，但因交易數量、金額不確定，使得廠商不敢大量囤貨，而造成廠商進貨成本的提高。」（樣本 E）

複數決標的情形下，要認真做才会有生意，業務成本是很高的，所以我對共同供應契約的生意不曾熱衷過。（樣本 G）

「交易不確定性，就是要積極去開發。」（樣本 K）

從以上的訪談可以得知，在交易金額與數量都不確定的情形下，

對中小企業來說會很困難，會造成資金及生存空間壓力，必須透過業務人員行銷，挨家挨戶的拜訪來突破，會增加人力的成本，要認真做才會有生意，所以業務成本是很高的。

三、影響不大

「因為我們在訂貨的部份，對現行的客戶都會有一個計畫性的訂貨，我們會把客戶今年應該要換機的數量評估出來。」（樣本 D）

「我個人沒有這個問題，我有一定的客群，我們的服務做的不錯，多少都會有生意進來。」（樣本 I）

「我們都有既定往來服務的客戶，所以不確定性對我們影響是不大的。」（樣本 H）

「以區域性來講，以自己的單位，大概可以預估的出來，今年度買多少可以預估，不過當然會有差距。」（樣本 F）

由以上訪談得知，若交易數量、金額大，則廠商可大量進貨壓低成本，但因交易數量、金額不確定，使得廠商不敢大量囤貨，而造成廠商進貨成本的提高。

但是也有立約商認為交易不確定性影響不大，他們會在訂貨的部份，對現行的客戶都會有一個計畫性的訂貨，會把客戶年度應該要換機的數量評估出來，或是有既定往來服務的客戶，所以不確定性對他們影響是不大的。

貳、這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

承上題，研究者提出「交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎」，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、價格有可能提高

「有可能。」（樣本 A）

「會提高契約價格。」（樣本 E）

二、價格不會提高

「不會。」（樣本 C）

「也不會，因為這種價格在前面就決定好了。」（樣本 D）

「不會影響契約價格，因為價格不是我們決定的。」（樣本 F）

「不會。」（樣本 G）

「不會。」（樣本 H）

「不確定高，只會影響要不要當供應商，跟價格應該是沒有影響。不確定性高，不只是單價的問題，像飲用水設備還有裝設的問題，一般的機關學校，超出基本安裝的費用，要由廠商吸收，假使利潤偏低，哪生意倒不如不做了。」（樣本 I）

「不可能，因為價格是台銀決定的。」（樣本 J）

「工廠銷售是以量制價，文具公會會爭取我們的利潤。如果是其他的公會，例如五金用品，儲存媒體等公會力量不強就沒辦法了。」（樣本 k）

從以上訪談可以得知，共同供應契約價格是原廠與台銀在公開招標時就決定的，所以立約商履約時的交易不確定性高，只會影響到立約商要不要跟進成意願，並不會影響到契約價格。

第四節 長期契約的影響

壹、共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

在經濟學的理论中「價格」的高低是由供需雙方共同決定，他一方面表達生產成本，一方面反映消費者對不同物品的喜好評價。市場價格機能最主要的功能，在於人們會使用價格資訊，以充份發揮經濟效益，或是讓人們能夠以最少的知識在最短的時間內做出最佳的選擇，並採取正確的行動。¹⁴⁸

基本上除了大量訂購的議價以外，共同供應契約價格是固定的，無法隨著市場的供需情形異動，契約期間一般為六個月，必要時臺灣銀行採購部得逕行通知立約商延長效期，因此契約最長有可能長達一年到二年。契約期間內有物價波動時，契約價格無法適時的反應市場價格。因此，研究者認為契約無法適時反應市場價格，因此會發生供應契約售價高於市價的情形。

研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、契約期間長，會有停產無法交貨的情形

「使人力、物力，時間成本提高, 商品可能停產無法交貨。」（樣本 A）

「比如說一個產品可能停產，原廠不會通知經銷商，它只會通知台銀，台銀要一個星期或二個星期才公告把商品拿掉（下架），時間差造成經銷商已經接單，卻無法出貨。」（樣本 B）

二、固定價格無法反應市場行情

¹⁴⁸ 王春源、錢淑芬，《資訊經濟學》。臺北：空大，民 90，頁 60。

「未來的價格波動，對於投標當時的報價影響不大，因為我們是以當時市場行情來報價，考慮未來市場波動的行情來報價，台銀也不會同意。」
(樣本 C)

三、價格上漲由原廠吸收

所以我們就會找原廠，請他吸收，如果還是無法處理，供應商還是要契約走。(樣本 D)

四、廠商自行吸收、賠錢或是不交貨

「當貨源、進貨成本或相關費用提高時，廠商無法調漲價格反應成本，造成廠商需自行吸收成本，有時會造成虧本賣之情形。」(樣本 E)

「如果以六個月來講，我們會虧錢，因為大部分的文具還是著重在日本品牌，因為現在日圓匯價高，有可能原廠的報價會讓供應商虧錢，供應商 5%的利潤空間會被匯差吃掉。」(樣本 F)

「跟進廠商遭到原廠提高售價，或停產、而台銀契約價是固定的，又不能不交貨，所以跟進廠商有可能會賠錢或違約不交貨。」(樣本 G)

「這個之前就有碰到過，決標後成本直直漲，成本比契約價還要高，那我們可以採取的對策就是不接單，就是缺貨，你要賣就是賠錢。不接單要跟採購單位溝通，沒有貨可出請他原諒。」(樣本 C)

「所以物價波動時供應商只能拜託機關不要下單。不是長期配合的機關，就不要來為難我。」(樣本 K)

五、市場跌價時，台銀會要求跟跌

「台銀發現是價格跌了，他會先發文，希望廠商價格往下調。」(樣

本D)

所以經銷商跟生產業者會有衝突。不然原廠就會要求經銷商「吃量」，但是吃量要負擔風險，所以經銷商永遠是最輸的。（樣本F）

六、契約價格穩定

「這可能行業別不同，對我們來講圖書有一定的定價，價格相對是穩定的，在契約期間內，沒有所謂調降的問題。」（樣本H）

從以上的訪談可以得知，契約期間長，會造成停產的貨品無法交貨，及契約期間內價格無法反應市場行情等問題。

而價格波動市場價格上漲時，廠商處理的方式各有不同，例如影印機的立約商會請原廠吸收，而其他立約商例如文具、五金日常用品，就必須自行吸收價差、賠錢出貨，或請機關不要下單等方式處理。

在市場價格下跌時，台銀會發文要求廠商跟跌。立約商要求原廠穩定的供貨價格時，原廠會要求立約商要有一定進貨量，才能維持原廠穩定的供貨價格，所以立約商跟原廠之間是衝突的，立約商總是最輸的。

所以固定的契約價格，遇到市場價格波動時，無法做調整，價差由立約商或是原廠吸收，或是採取不出貨的方式來因應，不出貨方式可能會導致需求機關無法採購到適當或適量的商品。

貳、契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、漲價台銀無法解決

「遇到石油漲價，我們都會虧損，台銀沒有辦法幫我們解決問題。」
(樣本 K)

「台銀認為要調漲要全部的廠商，提出申請，問題是全部的廠商有四十幾家，所以根本不可能去調。只能硬著頭皮繼續作。」(樣本 J)

「漲價台銀不管，他會說你看著辦吧。」(樣本 C)

「物價波動，台銀無法解決，以毛巾為例，台銀只能宣佈下架。」(樣本 F)

「台銀漲價部分是沒得商量。」(樣本 I)

「物價波動，台銀及無法解決，只能廠商自行吸收。因為物價波動太大，廠商無法預期，所以都適用現貨的價格來投未來的交易，所以風險很高。」(樣本 J)

二、跌價台銀會主動查訪

「台銀有會主動查核價格，台銀也是透過標案或訪價，不過會有時間差，時間差會現在價格調整的時間差及停產的時間差。」(樣本 B)

「跌價時，台銀會自動調整價格，成本上漲時台銀不會讓你漲價，這就是不合理的地方。台銀會去搜尋網路的價格。」

市場價格降價話，在一定期限內台銀只會要求原廠降價。(樣本 K)

三、原廠會主動降價

「契約期間，價格無法反應市場行情，比如說原廠會提供優惠或降價，

可能要經過一星期才能在網路上看到。」（樣本 B）

「以供應商的地位來講，物價調漲很兇，只能請原製造廠分擔漲價的部份」（樣本 I）

漲跌看廠牌，像五金日常用品，大廠牌我們一年的約，一年約當中價格都不動，小廠牌是價格是波動的，大廠比較有制度。價格漲跌都是原廠吸收。（樣本 K）

四、價格調整速度慢

「市場價格波動，台灣銀行和原廠反映速度都太慢，而且台灣銀行要收人家手續費要賺人家的錢，不應該慢到不行。」（樣本 G）

「其實價格反應市場行情是合理的，這樣我們才不會被罵，推銷對廠商、對機關有利的東西，但是，台灣銀行及原廠，價格不調整，我們會一直被罵。尤其是 3C 的東西，價格偏離市場行情，人家拿網路價來跟契約價，會懷疑機關採購人員與供貨廠商之間是不是有關係。」（樣本 G）

以上訪談得知，契約期間價格波動，台銀會主動查訪，遇有漲價時台銀無法解決，並且不接受漲價。跌價時台銀會要求廠商降價或下架，不過調整會有時間差。

原廠也會主動降價，比如說原廠會提供優惠或降價，但是以台銀的作業時間，可能要經過一星期才能在網路上看到。因此有受訪者表示「市場價格波動，台灣銀行和原廠反映速度都太慢，而且台灣銀行要收人家手續費要賺人家的錢，不應該慢到不行。」

第五節 資訊不公開的影響

壹、現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

研究者參考美國集中採購複數決標計畫(Multiple Award Schedule, MAS)，發現採購者在金額 2500 美元以上之採購，機關應審查三家得標商資料，選擇能提供最大價值之立約商下訂。另超過最大訂購量門檻時，應再要求立約商減價。

研究者認為，目前我國集中採購共同供應契約選商資訊公開程度不夠時，勢必增加廠商資訊搜尋成本，且因為擇商資訊未公開，採購者有可能會偏向熟識的廠商採購，而形成為少數交易的不公平現象，並因為資訊不公開參與家數少，價格競爭性不足，會產生交易價格無法反應市場行情的缺點。

因此，研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、增加行銷成本

「當然要不斷的去接觸單位，了解需求不斷的進行開發，保持一定的連絡，要不斷投入人力與資金成本。」（樣本 H）

「資訊不足，當然會增加成本，必須增加人事成本，因為大家都要找案子，業務人員要花更多的時間。」（樣本 B）

「我們沒有共同供應契約的採購訊息，必須透過業務人員去跑業務。會增加成本，也要看人家是否願意跟你講。」（樣本 C）

「基本上這就會考量各公司的業務能力、客戶開發還有舊有客戶人脈的養成，還有現行客戶的服務態度，其實這些都是成本。」（樣本 D）

「我們當然是拿著目錄去行銷，這倒不是問題，只是個人努力的問題而已。」（樣本 F）」

「資訊不公開，公司是用拜訪的方式獲得訊息。」（樣本 J）

由以上的訪談得知，由於現行共同供應契約，機關採購資訊不公開，立約商為爭取生意，必須不斷的去接觸單位，了解需求及不斷的進行客戶開發，保持一定的連絡，要不斷投入人力與資金成本，所以一定會增加行銷成本，這些行銷成本最後勢必反映在售價上，由機關買單。

二、失去報價競爭機會

「採購資訊不公開，使的有時廠商無從得知採購資訊，造成有時會失去報價競爭的機會。」（樣本 E）

「造成公司交易金額及數量的不穩定」。（樣本 A）

「資訊不足當然會錯失掉很多商機，但是這是制度所形成的，只有勤跑客戶。」（樣本 I）

由以上訪談得知，採購資訊不公開，會使廠商無從得知採購資訊，會使廠商失去報價競爭的商機。

貳、請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

研究者認為擇商資訊未公開，採購者有可能會偏向熟識的廠商採

購，而形成為少數交易的不公平現象。因此，研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、高達 8 成以上的訂購都是爭取來的

「85%以上。」（樣本 A）

「本公司為例，陌生採購者的訂單約只佔 5%，其他 95%都是努力爭取來的。」（樣本 B）

「以本公司為例有 95%是努力爭取來的，只有 5%是莫名其妙接到的。」（樣本 C）

「基本上可以保證百分之一百都是爭取來的。所以的訂單絕對不會忽然間跑出來。除非這項次是虧錢的，別人不想賣，就會找一些陌生的廠商來交。這種東西一定是成本高，利潤低的東西。這種事我們通常很難拒絕。」（樣本 D）

「百分之九十八都是公司爭取來的。」（樣本 E）

「有超過百分之 80%的單都是自己去努力來的，有兩成的單都是別人不要的單。」（樣本 F）

「有超過百分之 80%的單都是自己去努力來的。」（樣本 G）

「我們公司的業務在共同供應契約方面，完全是自己開發的。」（樣本 H）

「大概有 8、9 成以上。」（樣本 I）

「大約八成以上，應該都是要拜訪才会有生意。」（樣本 J）

二、機關向熟悉或是信任的廠商下訂為主

「資訊不公開，以我們經營機關的立場，通常機關以他熟悉的或是信任的廠商去下訂為主，很少會找陌生的買。我們有百分之 90 的業績都是熟識機關的訂購。」（樣本 K）

「因為資訊不公開，機關當然會向熟識者採購，（樣本 B）

由以上的訪談得知，全部的受訪者均表示，公司有超過八成以上的訂單，都是廠商的業務人員去爭取來的，也就是說機關會偏向熟識的廠商採購，而形成少數交易的不公平現象。而陌生訂單約只有百分之五，那都是虧錢，別人不想賣的東西才會找一些陌生的廠商來交貨。因此，本研究認為機關會向熟悉或是信任的廠商訂購的情形是普遍的。

在一般商業交易行為中，消費者喜歡向自己熟識的廠商購買，原本就是交易習慣，但是政府採購的交易行為，應該具有公平性及競爭性，因為共同供應契約採購資訊不公開，會造成採購黑箱作業，研究發現機關有超過八成的交易是向熟識者訂購，這是一個嚴重的問題。

叁、您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

因為採購資訊不公開，致使參與交易廠商數少，可能產生交易價格無法反應市場行情的缺點。因此，研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、訊息公開不會反映市場行情

「不會。」（樣本 A）

「不一定，羊毛出在羊身上。」（樣本 G）

「以圖書來講，在國外是採完全不打折的，他不是一般商品，他是一種文化產業。」（樣本 H）

「契約價格由台銀把關，在市場上已經做過市調。」（樣本 I）

二、相信資訊公開對機關有幫助，但又怕惡性競爭

「沒錯。訊息公開對於機關來說是會有幫助。」（樣本 B）

「其實價格競爭可以促進客戶的選擇性，我認為對客戶來講價格是次要的問題，假使價格公開定在那裡，反而會有比較多的選擇。」（樣本 D）

「會促進價格競爭，反應市場行情，但也有可能造成廠商間的削價競爭。」（樣本 E）

「資訊公開，也是我們契約商的心聲，原因就是台灣銀行訪價不實，讓機關還要再公開競標一次。」（樣本 F）

「透明會造成惡性競爭，因為本來作公家生意就是要勤、要去跑，就像進化論裡的物競天擇，要努力才能生存，生意不會憑空而降。價格競爭不是我們所樂見的，價格不是競爭方式的全部。」（樣本 G）

「採購資訊公開的話，只要有大案，原廠會下來競爭，那我們永遠能做小案的，那倒不如不要玩了。」（樣本 G）

「適當的價格競爭是可以的，向台銀作市場行情的了解與反應，來做價格制定，是有必要的，不要完全採取低價搶標，這會讓整個產業惡化的。」（樣本 H）

「資訊公開他可能在非價格競爭方面，例如贈送一些耗材方面，額外安裝費部份，原廠保固等額外贈送等。」（樣本 I）

「資訊公開價格會越殺越凶，只會產生惡性循環。像採購是 10 萬元以上要公開採購，雖然立意上可以促進競爭，不過招標的產品會導致廠商的惡性競爭，因為你經銷本來就要有利潤，像現在都賠錢。」（樣本 K）

「目前他的價格是市場上的最低價，供應商不會爲了拉生意而降低價格。有可能以搭贈其他贈品的方式來行銷。」（樣本 J）

由以上的訪談得知，有部分受訪者認為採購資訊公開，對於促進價格競爭，而使價格反應市場行情，不會有幫助，其理由是契約價格由台銀把關，在市場上已經做過市調，是最低價，或者是羊毛出在羊身上，一分錢一分貨，所以資訊公開對於反應市場行情是沒有幫助的。

但是有部分的受訪者認為採購資訊公開對機關是有幫助的，認為會促進價格競爭，反應市場行情。但供應商也會擔心造成廠商間的削價競爭，而且會造成只要有案子，原廠下來與地區立約商競爭。造成立約商沒有經營空間。

也有立約商的認為資訊要公開的原因就是台灣銀行訪價不實，讓機關還要再公開競標一次。

受訪者擔心資訊公開產生價格競爭的惡性循環。像採購是 10 萬元以上要公開採購，雖然立意上可以促進競爭，不過招標的產品會導致廠商的惡性競爭。因此受訪者建議不要完全採取低價搶標，這會讓整個產業惡化，資訊公開能在非價格競爭方面，例如贈送一些耗材方面，

額外安裝費部份，原廠保固等額外贈送等方式，是可以接受的。

肆、請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

承上題，研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、反對採購資訊公開

「假使價格又公開競爭，那要考量台銀如何定位，這種情形台銀就會很尷尬。」（樣本 D）

「其實公開還是會造成亂象，假使圖書商完全不開發市場，就是以價格競爭。我們認為平常的努力與服務才是根本之道，而不是有案子大家一起搶標。」（樣本 H）

現在很多的標案，尤其是私立學校，都會以供約價為最高價格，再去標，讓廠商殺的死去活來。如果這種現象發生在公家機關那會更慘，公開的話大家價格又要拼的更低。（樣本 J）

二、贊成，但是有條件的資訊公開

「贊成，公開化才不會造成原廠提高價格。」（樣本 A）

「贊成。因為這個採購資訊應該要透明化，公司可以針對機關的需求提出說明與推薦產品，不會因為不知道機關要買什麼而亂槍打鳥。」（樣本 C）

「我覺得訂購需求公告在網路上，除了訂購金額的門檻外，有條件的附加的服務或品質的東西進來，就是一樣的價格條件下，機關可以加一些不一樣的優勢進來，有點像評比。」（樣本 B）

「我基本上贊成訊息公開，但是要加一些條件，讓比較好的廠商可以進來。」（樣本 B）

「其實價格已經固定住了，應該不要再比價格，又會變成又走回公開招標制度。價格已經訂出來就不要動了，應該比服務比品質，除非依台銀的規定，價格超過多少，可以議價。」（樣本 C）

基本上我還是贊成公開，資訊越公開對於採購者有越大的困擾，但是反而會有較大的選擇權，因為當價格不是唯一競爭時，採購者可能考量的層面，反而可以有多方面的要求。（樣本 D）

當然要設定公開的門檻，以防止一些跨行業的競爭，非他專業的部份要跨進來，要做一定的限制，不然到時候每家廠商都是全能的。（樣本 D）

「贊成公告採購需求資訊在網路上，或是設定公開門檻，如此可以減少廠商耗費在收集各機關採購需求資訊上之成本，也可避免機關偏袒某一廠商而不將採購需求資訊告知其他廠商。」（樣本 E）

「量大的時候，叫三家的契約商報價，價格當然會比契約價低，資訊公開方式，可以用這種方式。」（樣本 F）

「公開資訊在網路上不是完全好的，可以考慮設定一定的公開門檻，但是門檻多少很難決定，而且會把廠商最後末端的實際利益再壓縮而已。而且大案資訊公開我們立約商根本做不到生意，因為原廠自己會跳下來作。所以資訊要不要公開對我們來講是兩難的（樣本 G）

「設門檻是不錯的想法，因為契約供應商論規模、論財力不是對等的，設門檻可能會排擠一些小廠商的參與。公開訊息是合理的，但是資訊公開

可能會讓在地的小廠商無法生存。」（樣本 I）

「可是一般多少還是希望公開，因為供約的價格已經固定的，只差配合的默契而已。」（樣本 J）

四、看採購機關及供應商

「假使，今天這個是你長期的客戶，你當然不會希望他把採購資訊公開，假使，你是一個新供應商，你當然希望資訊公開」。（樣本 C）

如果我今天是個新公司，我當然會希望採購資訊要公開，如果我在市場已經有一定的客戶基礎，我就不希望資訊讓大家知道。（樣本 J）

以上訪談可以得知，受訪者對於贊成將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上看法是分歧的，反對者認為機關採購資訊公開，會使價格競爭又回到公開招標，那共同供應契約主辦機關台銀要如何定位，這種情形會使台銀很尷尬。或是認為採購資訊公開會使價格拼的更低，形成惡性競爭，廠商平常的努力與服務才是根本之道，而不是有案子大家一起搶標。

贊成資訊公開的受訪者認為，資訊公開原廠才不會提高價格，廠商可以針對機關的需求去推薦產品。此可以減少廠商耗費在收集各機關採購需求資訊上之成本，也可避免機關偏袒某一廠商而不將採購需求資訊告知其他廠商。

但是大多數廠商認為資訊公開應該有一定的條件，例如除了訂購金額的門檻外，要有條件的讓附加的服務或品質的東西進來。也認為契約價格已經固定了，應該不要再比價格，應該比服務比品質。

研究者認為，因為政府採購使用資金為公共資源，應該採取公開競爭的手段，以保持其價格的競爭性與服務的競爭性，如此才能發揮資源的最佳效用。以美國複數決標計畫（MAS），依據聯邦採購法之規定，選擇供應商及所須商品辦理訂購須經競價之規定，使聯邦機構獲得最好的契約價格，這種採購資訊公開的競價方式，會使交易價格隨時反映市場行情，維持價格的競爭性，使政府資金做有效率的應用。

第六節 交易頻率及金額的影響

壹、共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

學者吳思華認為交易成本在實際的交易行為中幾乎一定存在，¹⁴⁹但交易成本的高低在不同的情境下有明顯的不同，會影響交易的進行，產生交易成本的原因，可以從交易人、交易情境、交易標的物與交易頻次等。在交易的頻次方面，由於每一次交易均會產生交易成本，在其他條件不變的情況下，交易頻次越多，其累計之交易成本自然增大

根據統計，共同供應契約有訂購頻率高，平均訂購金額小的趨勢，統計 98 年訂購筆數前排行前十名的機關（請參閱表六），排名第一為國立臺灣大學，訂購筆數達 5 千 889 筆，平均金額為 8 萬 4 千 819 元，排名第十為國立東華大學，平均訂購金額為 5 萬 8 千 024 元，以上除了排名第七的國防部陸軍司令部，平均金額達 10 萬元以上，其他機關訂購平均金額都未達十萬元。究其原因應該是，共同供應契約制度具有高度的交易便利性，與時效性，因此，會大幅提高交易的頻率，

¹⁴⁹ 吳思華，《策略九說》三版。臺北：城邦文化，民 89，頁 213-216。

並會降低每筆平均交易金額，這是共同供應契約的優點之一。但是提高交易頻率，降低交易金額，是否有違集中採購制度以大量訂購來降低交易價格的原意，而因此增加廠商的交易成本。

因此，研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

一、會影響交易成本、機關應該作物品內控，避免小額採購

「會。」（樣本 A）

「成本差還蠻大的，例如多開一張發票就是一項成本，行政上的成本，業務上的成本，供應商在沒有量情況下，當然會拉高成本。」（樣本 B）

交易頻率高所需花費的運輸成本相對也增加，平均交易金額若是低的話，進而影響公司的交易成本，使公司的利潤微薄，有時甚至會虧本。（樣本 E）

增加廠商的營運成本，購買一台機器，5%的利潤所要完成的交貨、核銷程序都一樣，（樣本 G）

「這種情形一定會影響我們的管銷成本，因為規定 3000 元以上就能訂購出貨，3000 元才五箱紙，機關應該要做好物品內控，儘量不要小金額出貨，會提高我們的成本。」（樣本 J）

「供應契約的精神是，契約期間內價格不能變動，我已經比市價便宜許多了，機關不要小額訂購，所以利潤低不是問題，機關應該集中採購數量，而且機關從申請到核銷要拖很久，會增加廠商的成本。」（樣本 F）

二、台銀的出發點是團購，是到最後的執行面，卻又是小額訂購

「台銀的出發點是團購，但是到最後的執行面，卻又是小額訂購，這是矛盾的。但是認真講，採購法可以讓他更方便執行，對於共同供應契約，我是全面反對，第一，他違反了公平交易法，為什麼服務好的人跟服務差的人是同價格，有一些產品價格是在合理的利潤以下。」（樣本 B）

當然我們也是希望，機關能夠一次買足，比如說機關一個月可能要用 5 支碳粉，就一次交貨，機關都是 1 支 1 支的買，我們還是要接受。這種現象台銀就設一些規定，比如說單筆訂購不能低於 5000 元，以 5000 元為門檻，公司是還能接受。（樣本 C）

「大部份的機關採購數量是沒有集中的，比如說 2 打的筆也是要出貨。」（樣本 F）

三、不會影響交易成本，對公司影響不明顯

這種小額訂購的現象，對公司影響是不明顯的。（樣本 C）

小額訂購基本上是不會影響公司的交易成本，因為投標的時候並不是單獨考量機器成本，會把服務成本，所有的管銷全部成本放進去，這個價格在當初台銀報價的時候就考量進去了。（樣本 D）

「小額訂購原則上是不會，不管是一本書或大量採購，我們都按既定的流程在走。我們郵購的機制，如果你未達一定的金額，你還要付運費。我們基本上還是願意接。」（樣本 H）

「所有的生意都是由小訂單做起，我們不會拒絕小額訂單，也不會增加我們行政作業的耗費。」（樣本 I）

「對我們來講沒有影響。」（樣本 K）

由以上訪談得知，立約商對於交易頻率高、平均交易金額低的現象，有不一樣的想法，認為會影響交易成本的立約商表示，成本差還蠻大的，例如多開一張發票就是一項成本，行政上的成本，業務上的成本。供應商在沒有交易量情況下，當然會拉高成本。交易頻率高所需花費的運輸成本相對也增加，平均交易金額若是低的話，進而影響公司的交易成本，使公司的利潤微薄，有時甚致會虧本。廠商建議機關應該要做好物品內控，儘量不要小金額出貨。

也有供應商認為不會影響交易成本，因為投標的時候並不是單獨考量機器成本，會把服務成本，所有的管銷全部成本放進去，這個價格在當初台銀報價的時候就考量進去了。

貳、這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

承上題，研究者提出以上問題，訪問受訪者，並整理出以下重點：

「不會。」（樣本 A）

「不會影響報價。」（樣本 D）

「以供應商來講是被動的，完全無法左右報價，價格是由原廠決定的，原廠不會考量供應商小額交易的現象。」（樣本 B）

「以我來講，我認為原廠商不會考慮。」（樣本 I）

「小額交易的的情形，不會影響投標報價，以影印紙來說，我們每筆平均的訂購金額約為一萬元。」（樣本 J）

由以上的訪談可以得知，小額交易的現象，不會影響在台灣銀行採購部投標報價，因為供應商來講是被動的，完全無法左右報價，價格是由原廠在投標時就決定的，原廠不會考量供應商小額交易的現象。

第七節 其他的意見

一、作業服務費太高

「作業服務費是下單 1.5%，電子支付是 1%，合計等於是 2.5%。我們認為他的收費制度不合理，2.5%太貴了，我的利潤可能只有 5%，扣掉 2.5%，往後年底還要交營業稅等。」（樣本 C）

二、採購人員會有人情上的壓力

「供應契約制度還是有機關採購人員，會有適法性及認知上的落差，他們會在遇到金額稍微大點就會猶豫，或有人情上的問題時，採購人員會很難作決定，有時就會回到公開招標制度，所以基本上採購者要對制度有信心，因為集中採購制度本來就是在解決各機關各自招標的問題，機關這樣作已經背離了制度的精神。」（樣本 H）

三、「關係」大於業務能力

「其實這個交易制度是「關係」大於「業務」能力。」（樣本 D）

第六章 結論與建議

第一節 研究發現

為了回答研究問題，以交易價格為重心，探討現行共同供應契約制度下，影響交易價格的參與者之一「供應商」報價高低的因素，本研究從文獻探討、並比較我國與美國的集中採購採購制度的優缺點，及相關理論之後，進行質性的深度訪談，以獲取真實的訪談資料，並進行分析歸納，以提出本章的結論與研究建議。

壹、契約價格是原廠與台銀決定的。

契約價格是原廠與台銀決定的，要成為約立約商需要原廠授權才能加入。因此本研究認為，共同供應契約不管是一階段或是二階段招標，縱使參與競標的廠商很多，但是契約價格決定還是在於原廠的報價與台銀的底價，眾多的立約商只是被動的跟進，對於契約價格沒有影響力。

複數決標的機制下，經銷商是以跟進投標的方式來參與，經銷商無法影響契約價格，因為契約價格是由原廠投標時所決定的，所以縱使參與競標的廠商很多，但是價格是少數原廠決定的。

貳、契約價格除受到成本及原廠之間的競爭、尚且受到「聯合行為」，與公會力量的左右。

影響價格的原因除了廠商的成本以外，不外乎不同廠商之間的競

爭。假使台銀的價格過低，原廠就可以考慮不跟進或者是廢標。因此，發現在價格過低時廠商之間的有可能存在「聯合行為」，迫使台銀調整價格。研究發現「文具公會」發現契約價格過低，影響到立約商的利潤時，公會的力量可以據理力爭，來左右台銀。

叁、複數決標可以增加機關多元的選擇。

複數決標好處是可以增加機關多元的選擇，機關選商的時候可以點選更符合需求的機器，但必須是機關採購人員有能力區分產品的差異。在履約時「複數決標」的好處會讓不同廠商相互競爭，不會發生由某幾家公司獨大的現象。

肆、複數決標沒有家數的限制，因此，原廠的報價的競爭對象是台銀的底價，而不是其他同行的報價。

「複數決標」不會影響投標時的競爭，因為價格是原廠與台銀決定的，經銷商在投標時常不減價，或是投標時報價都故意寫的很高，產生只投標不競標的現象。在複數決標的制度下，決標家數沒有設限，因此，原廠的報價的競爭對象是台銀的底價，而不是其他同行的報價。所以台銀的底價訂定，更顯得重要。

複數決標制度設計，得標者並無法擁有整個標案的交貨權利，因此對競標缺乏誘因，因此原廠報價競爭的對象是台銀的底價，因為只要有廠商報價進入台銀底價，即可宣佈決標，其他未得標者就可以採跟進的策略。而成為供應商之一。因此，複數決標方式，會影響原廠的競價誘因，有可能提高價格。

伍、複數決標因為交易不確定性高，會影響經銷商加入的意願。

在立約商的產品行銷策略方面，「複數決標」會使立約商會推銷較有潤的二、三線產品，而不是推銷對機關最有利的第一線產品。因為複數決標制度，立約商不確定會被勾選，交易的不確定性高，所以複數決標也會影響立約商加入的意願。

陸、交易不確定性高，會提高成本。

在交易金額與數量都不確定的情形下，會造成資金及生存空間壓力，廠商必須透過業務人員行銷，會增加交易成本。

柒、契約價格無法及時反應市場行情。

契約期間長，會造成停產的貨品無法交貨，及契約期間內價格無法反應市場行情等問題。市場價格波動價格上漲時，廠商處理的方式各有不同，立約商會請原廠吸收差價，有的立約商要賠錢出貨，或請機關不要下單等方式處理。如此，可能會導致需求機關無法採購到適當或適量的商品。

市場價格下跌時，台銀會發文要求廠商以降價或下架等方式做調整，不過調整的速度太慢。

捌、採購資訊不足會增加廠商行銷成本。

由於現行共同供應契約，機關採購資訊不公開，立約商為爭取生意，必須不斷的去接觸單位，了解需求及不斷的進行客戶開發，保持一定的連絡，要不斷投入人力與資金成本，所以一定會增加行銷成本，這些行銷成本最後勢必反映在售價上，由機關採購資訊不公開，會增加廠商行銷成本，並會使廠商失去報價競爭的商機。

玖、採購資訊不公開造成機關偏向熟識者採購的現象。

但是政府採購的交易行為，應該具有公平性及競爭性，因為共同供應契約採購資訊不公開，會造成採購黑箱作業，研究發現機關有超過八成的交易是向熟識者訂購，這是一個嚴重的問題。

拾、廠商贊成資訊公開，但會擔心資訊公開會造成削價競爭。

立約商認為機關採購資訊公開，讓機關還要再公開競標一次。會使價格競爭又回到公開招標，而使共同供應契約失去意義。資訊公開但也有可能造成廠商間的削價競爭，造成有大的採購案，原廠會下來與地區立約商競爭。造成立約商沒有經營空間。

拾壹、廠商建議不要將價格作為競爭的唯一條件

受訪者認為採購資訊公開對機關是有幫助的，認為會促進價格競爭，反應市場行情，但也有可能造成廠商間的削價競爭。認為資訊公開應該有一定的條件，除了訂購金額的門檻外，要有條件的讓附加的服務或品質的東西進來。也認為契約價格已經固定了，應該不要再比價格，應該比服務比品質。

拾貳、機關小額交易情形是普遍的，會影響交易成本

受訪者表示小額採購會影響交易成本、機關應該作好物品內控管理，儘量避免小額採購。

拾參、採購人員會有人情上的壓力，「關係」大於業務

能力。

採購人員遇到金額稍微大，或有人情上的問題時，採購人員會很難作決定，會有人情上的壓力，並認為這個交易制度是「關係」大於「業務」能力。也突顯了這個交易過程是一個充滿「黑箱作業」的制度。

第二節 研究建議

壹、採購資訊應儘量公開，不過要設置門檻

研究者觀察到美國複數決標計劃，美金 2,500 以上之採購，選擇供應商時必須保持競爭性的規定，認為採購資訊公開對機關是有幫助的，會促進價格競爭，反應市場行情，但是資訊公開要廠商再公開競標一次。會使價格競爭又回到公開招標，而使共同供應契約失去意義，也有可能造成廠商間的削價競爭。因此，認為採購資訊公開可以有一定的條件，以保持競爭性的同時，又可維持採購的時效性。研究建議除了訂購金額的門檻外，可以讓附加的服務或品質的條件進來。

研究建議可以效法美國聯邦總務署的複數決標計畫(Multiple Award Schedule, MAS) 訂購方式，於採購金額高於一定金額時，例如採購金額 10 萬元，採購機關發訂單前應利用電子採購系統，來審核三家以上立約商價格型錄，向減價後能提供最大價值、最低整體成本之立約商訂購，讓價格具有競爭性，能夠及時反應市場行情。

貳、複數決標有其優點，但是應該維持原廠之間的競爭性

複數決標好處是可以增加機關多元的選擇，讓機關選商的時候可以點選更符合需求的廠商。不過會造成原廠缺乏競標的誘因，因為複數決

標制度，最低價得標者並無法擁有整個標案的交貨權利，其他未得標者可以採跟進的策略。而成為供應商之一。因此，複數決標方式，會影響原廠的競價誘因，有可能提高價格。

而且約立約商需要原廠授權才能加入，沒有投標的自主性，因此縱使參與競標的廠商很多，但是契約價格決定還是在於原廠的報價與台銀的底價，眾多的立約商只是被動的跟進，對於契約價格沒有影響力。

研究發現在原廠之間的有可能存在「聯合行為」，迫使台銀調整價格。或者是公會的力量也可以左右台銀。因此，本研究建議應該維持複數決標制度，但是為了提高廠商之間的競爭性，可以設置跟進廠商家數的門檻，例如可以分區讓投標最低價的前 10 名廠商，或前 20 名廠商成為決標對象，不可以漫無限制的讓所有的廠商加入，以維持投標競爭性。

叁、不同商品應該訂定不同的價格

研究發現共同供應契約招標規範上，沒有產品規格無法訂的很詳細，不能區分市場上第一線產品與第二線產品，造成不同品質的東西放在同一項次競爭，產生同一決標價格。會讓高品質的產品利潤低，低品質的產品利潤高的不合理現象，而且會產生促使高品質的產品拒絕加入共同供應契約的現象。

而且在立約商的產品行銷策略方面，在同一價格下「複數決標」會使立約商會推銷較有潤的二、三線產品，而不是推銷對機關最有利的第一線產品。對機關整體利益來講是一種損失。

因此，建議台銀採購部應該效法美國聯邦總務署的複數決標計畫 (Multiple Award Schedule, MAS)，價格的產生係與各廠商分別協商，

讓同一品項可依廠牌、品質、交貨地區、付款條件等，以不同決標價格進到共同供應契約，讓機關針對需求與預算情形來購買適當的商品。

肆、應該避免小額交易

共同供應契約制的設計的出發點，就是集中各機關的採購量，來發揮議價的力量，研究發現，機關訂購金額偏向小額交易，造成廠商交易成本提高，建議台銀應該設立訂購金額門檻，迫使機關作好物品內控，儘量不要零星採購，以降低交易成本。

第三節 後續研究建議

本研究的焦點集中在交易價格，從比較研究出發，探索相關經濟與交易理論的原理，及供應商對本制度的看法，整合後提出研究發現與建議。研究者認為後續研究可以針對，不同產品的供應商加以更深入探訪，例如，資訊產品、家具類、事務機器、文具等的廠商，對於共同供應契約制度的看法應該會各有差異，值得作更細緻的研究。

而其他的制度參與者，例如採購主管機關行政院公共工程委員會的公務同仁，主辦機關台灣銀行的承辦人員，採購機關承辦人員，機關主計人員，對共同供應契約制度都應該有一些不同的見解，值得後續深入研究。

參考書目

壹、中文部份

書籍：

- 方博亮、林祖嘉合著，《管理經濟學》三版，臺北：智勝文化，民 96。
- 王忠宗，《採購 Q&A》。臺北：日正企管，民 93。
- 王春源、錢淑芬，《資訊經濟學》。臺北：空大，民 90。
- 王麗鳳，《我國政府採購的政治經濟分析》。臺北：黎明文化，民 95。
- 司徒懿譯，Carol Grbich 著，《簡明質性研究法分析》。台北：韋伯文化，民 98。
- 朱柔若 譯，W. Lawrence Neuman 著，《社會研究方法-質化與量化取向》。臺北：揚智文化，民 89。
- 吳思華，《策略九說》三版。臺北：城邦文化，民 89。
- 吳瓊恩，《行政學》增訂三版。臺北：三民，民 94。
- 巫和懋，夏珍，《賽局高手：全方位策略與應用》。臺北：時報文化，民 91。
- 李允傑、丘昌泰，《政策執行與評估》。臺北：元照，民 92。
- 李允傑、孫克難、李顯峰、林博文合著，《政府財務與預算》。臺北：空大，民 92。
- 沈幼君譯，吉本佳生著，《大杯星巴克比較划算-價格與生活的經濟學》。臺北：天下遠見，民 97。
- 林鴻銘，《政府採購之實用權益》五版。台北：永然文化，民 92。
- 邱楓，〈採購定價策略研究〉，《物流技術與戰略》33 版。民 97。
- 姚文勝，《政府採購法律制度研究》。北京：法律，民 98。

- 洪秀蕊、蘇俊源主編，《標準國語辭典》。臺北：匯豐文化事業，民 94。
- 胡慧幼，《質性研究：理論、方法及本土女性研究實例》。臺北：巨流，民 97。
- 徐仁輝，《公共財務管理：公共預算與財務行政》四版。臺北：智勝文化，民 94。
- 徐仁輝，《預算赤字與預算改革》。臺北：智勝文化，民 90。
- 張文彥《採購管理》。臺北：聯鳴文化，民 85。
- 張清溪、許嘉棟、劉鶯釗、吳聰敏《經濟學理論與實際》五版（上冊）。臺北：翰蘆圖書，民 90。
- 許振邦，《採購與供應管理》。臺北：智勝文化，民 96 年。
- 陳向明，《社會科學質性的研究》。臺北：五南，民 96。
- 陳志武，《沒有中國模式這回事》。臺北：八旗文化，民 99。
- 陳坤銘 李華夏譯，R. H. Cose 著，《廠商、市場與法律》。臺北：遠流，民 84。
- 黃瑞琴，《質的教育研究方法》。臺北：心理，民 86。
- 黃鈺華、蔡佩芳、李世祺合著，《政府採購法解讀：逐條釋義》。臺北：元照，民 88 年。
- 葉日武，《行銷學理論與實務》初版，臺北：前程企管，民 86。
- 葉彬，《採購學》增訂 3 版。臺北：立學圖書，民 65。
- 榮泰生，《企業研究方法》三版。臺北：五南，民 97。
- 潘明宏譯，原著 David Nachmis、Chv Frnkfort-Nachmis，《社會科學研究方法》第五版。臺北：韋伯文化，民 90。
- 謝清佳、吳琮藩，《資訊管理理論與實際》五版。臺北：智勝文化，民 92。
- 顏愛靜主譯，Eirik G. Furubotn & Rudolf Richter/原著，《制度與經濟理論—新制度經濟學》。臺北：五南，民 90。
- 羅台雄，《管理經濟學：組織管理的經濟關》。臺北：雙葉書廊，

民 86。

羅耀宗譯，米爾頓·傅利曼著 (Milton Friedmm)，《選擇的自由》。
臺北：經濟新潮，民 97。

二、期刊

王國武，〈政府採購法興利與防弊機制〉，《主計月報》，第 528 期，民 88.12，頁 59。

吳宗昇，〈何謂市場？對 Knorr Cetina 理論的評介〉，《政治與社會哲學評論》，第 16 期，民 95.3，頁 237。

李建輝等 11 人，〈政府電子競價系統簡介〉，《電信研究雙月刊》，第 37 卷，第 6 期，民 96.12，頁 859-860。

李得璋，〈政府採購績效評估制度之建立〉，《政府審計季刊》，第 28 卷，第 2 期，民 97.1，頁 15。

林明賢，〈「共同供應契約」制度實施成效之研究，以軍事機關為例〉，《海軍學術月刊》，第 15 期，民 93.11，頁 99。

俞何雄，〈圖書共同供應契約採購模式簡介〉，《全國新書資訊月刊》，第 30 期，民 92.2，頁 5。

黃英宗、曾榮豐，〈政府採購、關係網絡與體制規範關係之研究〉，《T&D 飛訊》，第 7 期，民 97.9，頁 55。

楊錫安，〈政府採購電子領投標推動現況〉，《工程月刊》，第 757 期，民 92.8，頁 34。

閻建民，〈「共同供應契約」與其理論基礎〉，《中信通訊》，第 229 期，民 92.1，頁 19-20。

闕廷諭，〈大量採購有折扣之經濟訂購量模式探討〉，《中華民國醫院協會雜誌》，第 51 期，民 86.4，頁 27。

三、論文

- 李昭慧，〈電子化系統對採購人員工作態度影響之研究-以新竹市中小學校共同供應契約為例〉，碩士論文，玄奘大學公共事務管理學系碩士在職專班。民 93。
- 李貞枝，〈中央信託局共同供應契約採購預測模式之研究-以資訊設備為例〉，碩士論文，朝陽科技大學碩士管理企業班，民 94。
- 李輝文，〈地方政府運用共同供應契約採購之研究-以「宜蘭縣國民中、小學午餐業務外包採購」為例-〉，碩士論文，佛光人文社會學院公共事務學院碩士班，民 94。
- 周青樺，〈影響高階主管接受政府電子採購網服務之關鍵因素-以共同供應契約網站為例〉，國中正大學資訊管理學系，碩士論文，民 93。
- 林榮旭，〈公務機關採購人員選擇共同供應契約資訊類別廠商偏好因素之研究〉，碩士論文，銘傳大學管理學院高階經理碩士學程，民 96。
- 高念椿，〈共同供應契約與投標策略之實證研究-以個人電腦系統標案為例〉，碩士論文，東吳大學企業管理學系，民 95。
- 許炎煌，〈在中央機關「共同供應契約」採購制度下採購人員擇商偏向因素探討〉，碩士論文，國立交通大學管理學院碩士在職專班經營管理組，民 94。
- 郭佳宜，〈風險態度與競標意願對拍賣出價行為之分析〉，碩士論文，東吳大學經濟學系，民 98。
- 程耀東，〈共同供應契約應用於政府採購服務平臺之研究〉，碩士論文，開南大學企業與創業管理學系，民 96。
- 黃坤城，〈中央機關運用共同供應契約採購之問題研究-以中央信託局主辦為例〉，碩士論文，國立臺北大學企業管理學系碩士在職專班，民 90。
- 黃郁月，〈在中央機關「共同供應契約」採購制度下採購人員擇商

偏向因素探討〉，碩士論文，國立高學師範大學成人教育研究所在職專班。民 92。

廖炳雄，〈政府採購法實施對採購人員運作影響之研究〉，碩士論文，東海大學公共事務碩士學程在職進修專班，民 89。

範雪景 〈採購人員工作滿足、工作壓力與離職傾向之研究〉，碩士論文，國立政治大學社科院行政管理，民 92。

閻建民，〈我國共同供應契約採購制度之研究--以中央信託局辦理之共同供應契約為對象〉，碩士論文，國立政治大學行政管理碩士學程，民 94。

謝文川，〈署立醫院採購人員對「共同供應契約電子採購系統」認知之研究〉，碩士論文，亞洲大學經營管理研究所，民 94。

四、文件：

李東海，〈美國共同供應契約採購制度考查報告〉，行政院所屬各機關出國報告，民 91.10。

林崇一等人，〈統一發包機制之研究〉，行政院公共工程委員會專案研究計畫，民 91。

陳世圯等人，〈政府採購制度問題探討與對策〉，行政院研究發展考核委員會委託研究報告，民 98。

臺灣銀行採購部編印，《共同供應契約簡介》，98.4。

五、報紙

南方朔，〈南方朔觀點—反貪反貪 反真的還是反假的？〉，《中國時報》，民 99.8.31，民意論壇。

六、網路

政府採購電子網，網址：

<http://web.pcc.gov.tw/pis/main/pis/client/index.do>，民
99.10。

美國聯邦總務署(GSA)網頁，網址：<http://www.gsa.gov/> 民 99.12。

監察院網站，網址<http://www.cy.gov.tw/index.asp>，造訪日期，
民 99.9.5。

七、西文

U.S.Government Accountability Office, contract Management:
Opportunities to Improve pricing of GSA Multiple Award Schedules
Contracts, *Journal of Public Procurement* 2006, Vol. 6 Issue 3,

p296-320。

附錄一：訪談紀錄

編號：A

訪談時間：99年11月8日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約電腦立約商 汪先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

A: 共同供應契約採購，採符合最低競標精神之原則決標，以合於招標文件規定之最低標價得標，底價係參考契約規格、條件，並考量成本、市場行情及機關決標資料等依規定訂定。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

A: 如採購標的因履約地點不同而有價差報價高低產生。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

A: 複數決標制度可能產生訂購時有更多選擇。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

A: 有可能。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

A:對中小企業造成資金及生存空間壓力。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

A:有可能。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

A:使人力、物力，時間成本提高,商品可能停產無法交貨。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

A:給予廠商更具彈性之投標選擇。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

A:造成公司交易金額及數量的不穩定。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

A:85%

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

A:不會

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

A:贊成，公開化才不會造成原廠提高價格。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

A: 會。

14. 這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

A: 不會

編號：B

訪談時間：99年11月10日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約電腦立約商 林先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

B：價格的形成是立約商要投標報價的當時，他是全區的原廠先開標，價格低於台銀底價時，得標後我們分區的廠商才跟進，資訊業的原廠很多，我們是經銷，原廠會主動找我們。必要時原廠會審經銷商的資格，例如財力有問題，或誠信有問題的，以往銷貨量太少的，原廠就不要你。

B：假如某個項次台銀的價格過低，原廠無法跟進，就會變成沒有那一項產品。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

B：同項次的商品，有可能他的品牌效益比較高的，例如HP，他給立約商的利潤就會比較低。投標時價格的高低，當然台銀會訪價，會去定底價。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

B：會影響到原廠投標的意願，原廠會跟不進過低的價格，有些原廠比如說近來的價格很高，因為共同供應契約採取不同產品同價格，像思科（cisco）就有可能不玩了，我的高品質的東西、有品牌的東西，結果跟大陸貨一起比，讓比較低價的商品可以得標。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格

提高？

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

B：會。押標金轉保證金 3 年後才能拿到錢，這些付出去的現金，在那邊不會生利息，在交易金額與數量都不確定的情形下，是很難做。舉例在耗材的部份，原廠商一定會要你去吃量，像 HP 要求一年要 300 萬的量，如果賣不到 100 萬，那所有的貨，必須低價促銷。有的時候沒辦法就必須放棄。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

B：這一段現有台銀都有解決，不過速度很慢，比如說一個產品可能停產，原廠不會通知經銷商，它只會通知台銀，台銀要一個星期或二個星期才公告把商品拿掉（下架），時間差造成經銷商已經接單，卻無法出貨。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

B：契約期間，價格無法反應市場行情，比如說原廠會提供優惠或降價，可能要經過一星期才能在網路上看到。台銀有會主動查核價格，台銀也是透過標案或訪價，不過會有時間差，時間差會現在價格調整的時間差及停產的時間差。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

B：資訊不足，當然會增加成本，必須增加人事成本，要去找 CASS，因為大家都要找案子，業務人員要花更多的時間。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

B：因為資訊不公開，機關當然會向熟識者採購，本公司為例，陌生採購者的訂單約只佔 5%，其他 95%都是努力爭取來的。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

B：沒錯。訊息公開對於機關來說是會有幫助，依採購法來講，超過 10 萬元，就必須公告，我覺得公告這個部份就會變的兩難，因為要公告的話，又何必共同供應契約，把需求網上丟，那只會變成另外一個開標而已。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

B：我覺得訂購需求公告在網路上，除了訂購金額的門檻外，有條件的附加的服務或品質的東西進來，就是一樣的價格條件下，機關可以加一些不一樣的優勢進來，有點像評比，

B：我基本上贊成訊息公開，但是要加一些條件，讓比較好的廠商可以進來。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

B：成本差還蠻大的，例如多開一張發票就是一項成本，行政上的成本，業務上的成本，供應商在沒有量情況下，當然會拉高成本。

14. 這種小 額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採

購部投標報價。

B：以供應商來講是被動的，完全無法左右報價，價格是由原廠決定的，原廠不會考量供應商小額交易的現象，台銀的出發點是團購，但是到最後的執行面，卻又是小額訂購，這是矛盾的。但是認真講，採購法可以讓他更方便執行，對於共同供應契約，我是全面反對，第一，他違反了公平交易法，為什麼服務好的人跟服務差的人是同價格，有一些產品價格是在合理的利潤以下。

編號：C

訪談時間：99年11月12日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約電腦立約商 蕭先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

C：價格是由台銀採購部先公開閱覽，就是規格出來，針對規格廠商可以出意見，或是反映合理性，然後就是公告等標期，投標。台銀是採價格標。

C：台銀是採一階段標，例如價格在那邊，你進不去的話就減價嘛。我麼是由原廠負責價位問題，我們經銷商只是負責跟進，例如我們採一階段標，立約商報價時價格都寫的很高，例如100萬元，讓他不可能得標，讓原廠標好價錢，後我們未進底價廠商再跟進。

C：價格競爭只發生在原廠之間，目前影印機原廠大約有十家，我們經銷商只負責跟進，因為我們不可能，也沒必要跟原廠競爭。跟進方式就是你當初投標時就要選定一個或二個原廠，也要看原廠要不要給你授權證明文件，讓你成為跟進對象。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

C：我覺得這個價位都是台銀在控制的。會有一個不合理的現象，就是一線的廠牌或許他的規格都一樣，二線的廠牌價位就很低，台銀是以最低的價格來訂底價，等於說一線的廠牌就要跟進，否則當年度沒有契約就要放棄了。所以說有時候會造成別人可以賣，我們銷售就要賠錢的問題。

C：原因就是台銀的規格沒有訂的很細，他是一個大項的規

格，像家具以前是不同廠牌不同價格，應該是不同廠牌不同品質有不同價格才合理。例如賓士的車子價格怎麼跟裕隆的車子比。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

C：因為供應商的數量很多，交易數量與較易金額不確定，會不想參加投標，因為押標金、履約保證金的成本，如果我今天不曉的生意在哪裡，會不想參加競標。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

C：競標時還是會考慮到未來性，大家不會拼到沒有利潤，報價會做保留。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

C：透過業務人員行銷，挨家挨戶的拜訪，可能要增加一個人力的成本。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

A：有可能。

C：不會。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

C：對於未來的價格波動，對於投標當時的報價影響不大，因為我們是以當時市場行情來報價，考慮未來市場波動的行情來報價，台銀也不會同意。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

C：這個之前就有碰到過，決標後成本直直漲，成本比契約價還要高，那我們可以採取的對策就是不接單，就是缺貨，你要賣就是賠錢。不接單要跟採購單位溝通，沒有貨可出請他原諒。

C：跌價時，台銀會自動調整價格，成本上漲時台銀不會讓你漲價，這就是不合理的地方。台銀會去搜尋網路的價格，萬一你在台銀的售價是 1000 元，他搜尋到網路售價是 900 元，你就是要來降價。

C：漲價台銀不管，他會說你看著辦吧。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

C：以本公司為例有 95% 是努力爭取來的，只有 5% 是莫名其妙接到的。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

C：其實價格已經固定住了，應該不要再比價格，又會變成又走向公開招標制度，價格已經訂出來就不要動了，應該比服務比品質，除非依台銀的規定，價格超過多少，可以議價。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

C：假使，今天這個是你長期的客戶，你當然不會希望他把

採購資訊公開，假使，你是一個新供應商，你當然希望資訊公開，

C：贊成。因為這個採購資訊應該要透明化，公司可以針對機關的需求提出說明與推薦產品，不會因為不知道機關要買什麼而亂槍打鳥。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

C：小額交易的情形很多，會不會影響到公司的交易成本，要看行業的性質，有的行業就是單價比較高。這種小額訂購的現象，對公司影響是不明顯的。

14. 這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

C：當然我們也是希望，機關能夠一次買足，比如說機關一個月可能要用 5 支碳粉，就一次交貨，機關都是 1 支 1 支的買，我們還是要接受。這種現象台銀就設一些規定，比如說單筆訂購不能低於 5000 元，以 5000 元為門檻，公司是還能接受。

15. 其他對於這個制度的意見

C：作業服務費是下單 1.5%，電子支付是 1%，合計等於是 2.5%。我們認為他的收費制度不合理，2.5%太貴了，我的利潤可能只有 5%，扣掉 2.5%，往後年底還要交營業稅等。

編號：D

訪談時間：99 年 11 月 13 日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約影印機 蔡先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

D：價格是廠商共同投標，一是廠商的資格，二是廠商的配件，在公開的場合來議定價格，如果沒有進底價，就是流標，

D：在去年本來允許跟標，今年本來要廢掉，因為台銀認為會增加它的複雜性，所以我們的投標不是流標好幾次，因為台銀想把廠商簡單化，後來廠商跟台銀抗議，到後面就又回到舊制。基本上台銀是把我們各單位小型的開標方式，改成大型的開標方式。原廠跟經銷商在一次投標裡都會到位，只是經銷商是以跟進的方式。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

D：其實影響報價因素只有成本與利潤。以影印機大概有幾個主要廠牌，這些報價的決定者其實就是原廠，因為原廠決定他的報價，其他經銷商就跟進。其實會影響原廠的報價情形就是原廠的成本加給經銷商的利潤。

D：價格是原廠決定的，它也會考量市場競爭的程度，影響排名與市佔率，報價時會在這個部份作一個權衡。原廠會在市佔率與利潤做選擇，考量他要犧牲哪一個部份，像有一年他可能就不投標，他那一年整個公家機關的量就很少，他不投標是因為他虧錢，因為台銀的價格壓太低了。他那一年就整個放棄了，放棄的結果就是整個市佔率往下跌。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

D：複數決標，會增加競爭，在不同廠牌、代理商之間會互

相競爭，有可能競爭，也有可能「協同」。複數決標，彼此代理商也想要把對方處理掉。

D：「協同」，就是他們發現台銀的定價已經壓迫到利潤時，他們有可能協同對抗台銀，對抗方式就是讓標案流標，不跟進，今年就是最明顯的，例如某幾個項次底下是沒有機器的，是流標的，流標當然台銀就會把價格調整。所以，有的項目大家是互相競爭，有些項目也有可能互相協同，但在法律上要求不能有這些動作。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

D：不太可能。他頂多就是讓他流標。基本上競爭不會有比較好的價格，「協同」才有可能取得比較高的價格，但是這個高的價格，通常是在台銀願意妥協，才有可能發生。否則不可能發生因為彼此還是競爭的。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

D 這個部份的影響不大，因為我們在訂貨的部份，對現行的客戶都會有一個計畫性的訂貨，我們會把客戶今年應該要換機的數量評估出來。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

D：也不會，因為這種價格在前面就決定好了。

7 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

D：我們會跟台銀反應物價調漲，或是匯率的問題，讓我們成本提高，但是在契約上是沒有往上調的問題，這是契約規定

的，所以我們就會找原廠，請他吸收，如果還是無法處理，供應商還是要契約走。台銀發現是價格跌了，他會先發文，希望廠商價格往下調。

8. 約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

9. 共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

D：基本上這就會考量各公司的業務能力、客戶開發，還有舊有客戶人脈的養成，還有現行客戶的服務態度，其實這些都是成本。

10. 公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

D：基本上可以保證百分之一百都是爭取來的。所以的訂單絕對不會忽然間跑出來。除非這項次是虧錢的，別人不想賣，就會找一些陌生的廠商來交。這種東西一定是成本高，利潤低的東西。這種事我們通常很難拒絕。

11. 認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

D：假使價格又公開競爭，那要考量台銀如何定位，這種情形台銀就會很尷尬。其實價格競爭可以促進客戶的選擇性，我認為對客戶來講價格是次要的問題，假使價格公開定在那裡，反而會有比較多的選擇。

12. 是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網

路上？為什麼？

D：當然要設定公開的門檻，以防止一些跨行業的競爭，非他專業的部份要跨進來，要做一定的限制，不然到時候每家廠商都是全能的。

13. 統計顯示，共同供應契約訂購金額有交易頻率高、平均交易金額低的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

D：小額訂購基本上是不會影響公司的交易成本，因為投標的時候並不是單獨考量機器成本，會把服務成本，所有的管銷全部成本放進去，這個價格在當初台銀報價的時候就考量進去了。

14. 額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

D：不會影響報價。

15. 對於這個制度的意見

D：其實這個交易制度是「關係」大於「業務」能力。

編號：E

訪談時間：99年11月14日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約電腦立約商 蕭先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

E：臺灣銀行採購部在共同供應契約開標前，會先公布主要規格的規範書，會名列政府各機關所需產品的大致規格，這個時候就有許多廠商來投標，臺灣銀行採購部會依照產品規格與售價，挑選出符合規範下售價最便宜的產品與提供這項產品的廠商，也因此，完成第一期程後，所有的產品型號與售價都會跟著出來。接著進入第二期程，則是開放更多的廠商投入，但廠商並不能隨意更改產品的規格與價格，必須按照第一期程所公布的售價為主，讓各機關可以挑選更多的廠商，提供更多元的服務。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

E：廠商會考慮貨源、進貨成本及相關費用之因素，而決定在台銀採購部投標時的報價高低。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

E 共同供應契約多採複數決標，會產生廠商在第二年以後常不減價，只等跟進的問題。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

E：因此有可能廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為

對貴公司會產生什麼問題？

E：若交易數量、金額大，則廠商可大量進貨壓低成本，但因交易數量、金額不確定，使得廠商不敢大量囤貨，而造成廠商進貨成本的提高。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

E：會提高契約價格

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

E：當貨源、進貨成本或相關費用提高時，廠商無法調漲價格反應成本，造成廠商需自行吸收成本，有時會造成虧本賣之情形。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為

1. 這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

E：採購資訊不公開，使的有時廠商無從得知採購資訊，造成有時會失去報價競爭的機會。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

E：百分之九十八都是公司爭取來的。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

E：會促進價格競爭，反應市場行情，但也有可能造成廠商

間的削價競爭。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

E：本人贊成公告採購需求資訊在網路上，或是設定公開門檻，如此可以減少廠商耗費在收集各機關採購需求資訊上之成本，也可避免機關偏袒某一廠商而不將採購需求資訊告知其他廠商。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

E：交易頻率高所需花費的運輸成本相對也增加，平均交易金額若是低的話，進而影響公司的交易成本，使公司的利潤微薄，有時甚致會虧本。

14. 這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

編號：F

訪談時間：99年11月14日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約文具立約商 張先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

F：現行文具來講，生產業者先開標議價決定後，第二階段供應商跟標。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

F：以文具的市價來講，契約價格是過低，就因為過低，97年我們文具工會總幹事及理事長去台銀抗議。

F：因為品牌過多，因為原廠之間的競爭，導致經銷商的利潤過低，現行文具利潤約在3%到5%之間。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

F：我覺得複數決標對我們供應商沒有影響，例如某些廠牌，原廠給我們的利潤太低，我們可以選擇不跟進，因為我們的品牌選擇多，不像有些行業只有三、四個廠牌。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

F：競標的誘因，我覺得是發生在原廠之間的，但是複數決標下的價格，有一些廠商例如「三菱」是大廠牌，他堅持他的文具十幾年來不進入供約，因為價格太低，三菱的筆本身有一定的水準，他不進入供應契約，也可以賣的很好。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

F：我今天看到一份台銀公文，他是以交易的金額來決定手續費率，很不合理，以文具為例是以全國當年度的交易量，來決定費率，也就是採差別費率，但是我們無法的得知全部的廠商的交易量有多少，只有台銀知道，我們無法查核，應該是以個別廠商的交易量來決定費率才對。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

F：以區域性來講，以自己的單位，大概可以預估的出來，今年度買多少可以預估，當然會有差距。不會影響契約價格，因為價格不是我們決定的，

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

F：如果以六個月來講，我們會虧錢，因為大部分的文具還是著重在日本品牌，因為現在日圓匯價高，有可能原廠的報價會讓供應商虧錢，供應商 5%的利潤空間會被匯差吃掉。所以經銷商跟生產業者會有衝突。不然原廠就會要求經銷商「吃量」，但是吃量要負擔風險，所以經銷商永遠是最輸的。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

F：物價波動，台銀無法解決，以毛巾為例，台銀只能宣佈下架。97 年底紙張漲價，機關買不到貨，就是台銀延長契約期（續約），造成契約價不符行情。所以物價波動時供應商只能拜託機關不要下單。不是長期配合的機關，就不要來為難我。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

F：這點是很公平的，我們當然是拿著目錄去行銷，這倒不是問題，只是個人努力的問題而已。

10 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

F：有超過百分之 80%的單都是自己去努力來的，有兩成的單都是別人不要的單。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

F：其實意義不大，但是資訊公開，也是我們契約商的心聲，原因就是台灣銀行訪價不實，讓機關還要再公開競標一次。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

F：例如以民間企業永進機械公司、豐興鋼鐵公司來說，會將月採購量集中公告，他是採用最低標，最低的估價單，他會通知你先拿樣品來，確認之後交貨，他的機制其實跟供約差不多，共約很多單位也是這樣，量大的時候，叫三家的契約商報價，價格當然會比契約價低，資訊公開方式，可以用這種方式。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

F：部份的機關採購數量是沒有集中的，比如說 2 打的筆也是要出貨，但是超過 50 萬機關會有求再議價，但是議價不做價格上的議減，都是透過贈與的方式。

14. 這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

F：供應契約的精神是，契約期間內價格不能變動，我已經比市價便宜許多了，機關不要小額訂購，所以利潤低不是問題，機關應該集中採購數量，而且機關從申請到核銷要拖很久，會增加廠商的成本。

編號：G

訪談時間：99年11月11日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約攝影器材立約商 邱先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

G：以目前來講、契約商只是跟隨著原廠及台銀的腳步走，因為，價格是跟進標，我們沒有主導的權力，以這隻錄音筆為例，我們報價寫多少，不是我們決定的。

G：原廠得標後（全區標），他要授權給你，你有授權書你才能跟進，所以原廠可以決定要給跟進（決標）或不給誰跟進（決標）。你要跟他有熟才會讓你跟進。這是不合理的地方，例如SONY公司給士林電機代理，所有文件都是由士林電機為第一手代理，CANOM公司給建達代理，沒有他們的文件，你出貨會面臨無法驗收。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

G：原廠把價格決定後，我們立約商跟進，影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些，我們無法主導。利潤給我們幾個百分比，都由原廠決定。

G：跟進廠商遭到原廠提高售價，或停產、而台銀契約價是固定的，又不能不交貨，所以跟進廠商有可能會賠錢或違約不交貨。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

G：我覺得這種複數決標，好處是，讓市場不會由某幾家公

司獨大，缺點是，立約商的利潤是由原廠決定的，你能不能跟進是由原廠決定的，其實一台 1 萬元相機利潤只有 400 元，所以我對供應契約的生意不會熱衷。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

G：應該看市場、看項目，例如以第 10 項次第 3 組，其中有 10 項產品，像 SONY 這種大品牌，利潤最高就是 5%，而第二線的產品，利潤有 15%，甚至更多。這種不同等級的產品，被歸類於同一項次同價格，供應商一般會推銷較有潤的二、三線產品。如果要比的話應該，同一項次同一產品來比較才合理。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

G：要認真做才有生意，業務成本是很高的，所以我對共同供應契約的生意不曾熱衷過。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

G：不會。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

G：降價是合理的，因為那是反應市場行情，若是不降價，價格高於市價，不僅承辦公務人員會被罵，契約商也會被罵。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

G：市場價格波動，台灣銀行和原廠反映速度都太慢，而且台灣銀行要收人家手續費要賺人家的錢，不應該慢到不行。一個

貨已經下檔了，還沒有看到公文，如果今天是民營機關還混的下去嗎？等於是在浪費所有人的時間，打爛仗。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

G：透明會造成惡性競爭，因為本來作公家生意就是要勤、要去跑，就像進化論裡的物競天擇，要努力才能生存，生意不會憑空而降。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

G：有超過百分之 80%的單都是自己去努力來的。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

G：不一定，羊毛出在羊身上，價格競爭不是我們所樂見的，價格不是競爭方式的全部。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

G：公開資訊在網路上不是完全好的，可以考慮設定一定的公開門檻，但是門檻多少很難決定，而且會把廠商最後末端的實際利益再壓縮而已。而且大案資訊公開我們立約商根本做不到生意，因為原廠自己會跳下來作。所以資訊要不要公開對我們來講是兩難的。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

G：增加廠商的營運成本，購買一台機器，5%的利潤所要完成的交貨、核銷程序都一樣。

14. 這種小 額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

15. 其他對於這個制度的意見

G：其實價格反應市場行情是合理的，這樣我們才不會被罵，推銷對廠商、對機關有利的東西，但是，台灣銀行及原廠，價格不調整，我們會一直被罵。尤其是 3C 的東西，價格偏離市場行情，人家拿網路價來跟契約價，會懷疑機關採購人員與供貨廠商之間是不是有關係。

G：還有台銀的機器附件規格不完整，例如，有沒有附記憶卡，網路價 7900 的機器是簡配，而台銀價 8000 元是全配，價格差 100 元，採購人員又被罵一次，這是一個大的問題。

編號：H

訪談時間：99 年 11 月 15 日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約圖書立約商 施先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

H：我一開始就加入共同供應契約。有關價格，台銀會有一個招標小組，先洽詢廠商一個比較合理的價格或徵詢意見，匯集後再進行文件審閱，來決定底標價格。目前圖書也是採跟進標也就是折扣標，程序是由各書商各自投標，在台銀的底標以下的價格，廠商再跟進。比如說底標是 78 折，在 78 折以下各書商都可以跟進。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

H：這個圖書折扣率是由台銀決定的，要不要跟進，決定的因素主要還是市場行情。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

H：複數決標制度，對我們是還好，因為會牽扯到在地的便利性與服務性，其實應該讓需求單位有多元選擇，有些東西並不是以最低標（價格）為主要的因素，因為可能有些是需要服務的東西。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

H：如果是台銀來講，他會以市場行情來定價，他已經是競爭後的價格，應該是在一個合理的範圍，另外機關使用者也會進行市場訪價，所以價格提高應該是不會。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

H：我們都有既定往來服務的客戶，所以不確定性對我們影響是不大的。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

H：不會。因為台銀的價格對廠商必須有一個合理的空間，公司要投資人力、設備機器都是在一個不確定的情況下去架設，所以它會有一個必須要的基本成本。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

H：這可能行業別不同，對我們來講圖書有一定的定價，價格相對是穩定的，在契約期間內，沒有所謂調降的問題。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

H：當然要不斷的去接觸單位，了解需求不斷的進行開發，保持一定的連絡，要不斷投入人力與資金成本。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

H：我們公司的業務在共同供應契約方面，完全是自己開發的。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

H：以圖書來講，在國外是採完全不打折的，他不是一般商品，他是一種文化產業。適當的價格競爭是可以的，向台銀作市場行情的了解與反應，來做價格制定，是有必要的，不要完全採取低價搶標，這會讓整個產業惡化的。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

H：現在機關採購沒有公開資訊，其實公開還是會造成亂象，假使圖書商完全不開發市場，就是以價格競爭。我們認為平常的努力與服務才是根本之道，而不是有案子大家一起搶標。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

H：小額訂購原則上是不會，不管是一本書或大量採購，我們都按既定的流程在走。我們郵購的機制，如果你未達一定的金額，你還要付運費。我們基本上還是願意接。

14. 這種小額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

15. 其他對於這個制度的意見

H：供應契約制度還是有機關採購人員，會有適法性及認知上的落差，他們會在遇到金額稍微大點就會猶豫，或有人情上的問題時，採購人員會很難作決定，有時就會回到公開招標制度，所以基本上採購者要對制度有信心，因為集中採購制度本來就是

在解決各機關各自招標的問題，機關這樣作已經背離了制度的精神。

編號：I

訪談時間：99年11月1日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約飲水機立約商 陸先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

I：我們是由公會（台灣省飲用水公會），我們從一開始就加入供應契約，中部我們是最早的，製造廠商成本價格是不太一樣的，會形成在報價的時候有高低，然後台銀取最低標，高於底價的廠商再跟進，或者是棄權，但是商機所在，沒有人會棄權。

I：要跟進的廠商，投標資訊可以網路上看到，跟進時要準備押標金及保證金。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

I：每家廠商的報價成本是不一樣的，例如飲水機有烤漆的不鏽鋼的等，主要還是成本。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

I：基本上複數決標，有很多廠商是合乎市場機制的，機關在選定方面有他的自由度，這應該沒有不好。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

I：複數決，缺乏競標而提高價格，基本上是有可能的，因為不確定會被勾選，廠商可能參與一、二年一筆生意也沒有作到，你需要行政費用，要繳押標金及保證金，如果沒有生意他不願意跟進。

I：至於造成價格提高，因為契約商不是價格的決定者，而是價格的接受者，所以不確定性會影響加入的意願，而不會影響到價格。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

I：我個人沒有這個問題，我有一定的客群，我們的服務做的不錯，多少都會有生。意進來。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

I：不確定高，只會影響要不要當供應商，跟價格應該是沒有影響。不確定性。高，不只是單價的問題，像飲用水設備還有裝設的問題，一般的機關學校，超出基本安裝的費用，要由廠商吸收，假使利潤偏低，哪生意倒不如不做了。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

I：以供應商的地位來講，物價調漲很兇，只能請原製造廠分擔漲價的部份，目前前一年期契約，曾經碰過一次是原材料大幅的漲價。台銀部分漲價是沒得商量，在契約內沒有規定物價調整條文，例如超過 15%以上要價格調整。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為

1. 這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

I：資訊不足當然會錯失掉很多商機，但是這是制度所形成的，只有勤去跑客戶。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

I：大概有 8、9 成以上。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

I：契約價格由台銀把關，在市場上已經做過市調。資訊公開他可能在非價格競爭方面，例如贈送一些耗材方面，額外安裝費部份，原廠保固等額外贈送等。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

I：設門檻是不錯的想法，因為契約供應商論規模、論財力不是對等的，設門檻可能會排擠一些小廠商的參與。公開訊息是合理的，但是資訊公開可能會讓在地的小廠商無法生存。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

I：所有的生意都是由小訂單做起，我們不會拒絕小額訂單，也不會增加我們行政作業的耗費。

14. 這種小 額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

I：以我來講，我認為原廠商不會考慮。

15. 其他對於這個制度的意見

I：這個制度的優點是，如果採購單位了解飲水機的優劣，哪我在選商的時候可以點選更符合需求的機器，以這個角度來講，它是一個好的制度。

編號：J

訪談時間：99 年 11 月 12 日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約影印紙立約商 曾先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

J：台銀參考了很多家的行情，問題是，台銀是以市場上最低價的紙品來訂底價，紙質不同台銀他們不管、不區分，問題是市場上一定不同的，品質差異可以看紙張不透明度、白度、含水量等數據等。

J：會變成有品質有市場價格的紙張，就不太想跟進，像 DOUBLE A 的紙就不想跟進。

J：價格低對使用者一定是好，對賣方來講就沒那麼好。因為它的定價，比如說現在 1 月份要開標了，一定會經過詢價，詢價的過程中一定會問到某些品牌賣的很低的，某些品牌賣的高的，那台銀到底用哪個品牌去定價就不知道了。所以台銀規格的區分應該更細，讓一些有品質的東西能夠進來。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

J：影響報價高低就是進價成本而已。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

J：價格不可能拉高，台銀標價格只會低不會高。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提

高？

J：複數決標對價格的競爭性不會有影響。

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

J：我們不會知道誰會跟我們訂購，我們完全只能被動的，就是主動拜訪去爭取而已。不然就是這個品項缺貨，機關才會主動來找我們。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

J：不可能，因為價格是台銀決定的。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

J：調降不調漲，其實對公司影響是蠻大的，因為物價波動常發生，台銀認為要調漲要全部的廠商，提出申請，問題是全部的廠商有四十幾家，所以根本不可能去調。只能硬著頭皮繼續作。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

J：物價波動，台銀及無法解決，只能廠商自行吸收。因為物價波動太大，廠商無法預期，所以都適用現貨的價格來投未來的交易，所以風險很高。

9. 這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何。

J：資訊不公開，公司是用拜訪的方式獲得訊息。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

J：大約八成以上，應該都是要拜訪才会有生意。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

J：供約有他的價格在上面，目前他的價格是市場上的最低價，供應商不會爲了拉生意而降低價格。有可能以搭贈其他贈品的方式來行銷。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

J：如果我今天是個新公司，我當然會希望採購資訊要公開，如果我在市場已經有一定的客戶基礎，我就不希望資訊讓大家知道。可是一般多少還是希望公開，因爲供約的價格已經固定的，只差配合的默契而已。

J：現在很多的標案，尤其是私立學校，都會以供約價爲最高價格，再去標，讓廠商殺的死去活來。如果這種現象發生在公家機關那會更慘，公開的話大家價格又要拚的更低。

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

J：這種情形一定會影響我們的管銷成本，因爲規定 3000 元以上就能訂購出貨，3000 元才五箱紙，機關應該要做好物品內控，儘量不要小金額出貨，會提高我們的成本。

14. 這種小 額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

J：小額交易的的情形，不會影響投標報價，以影印紙來說，我們每筆平均的訂購金額約爲一萬元。因爲太多小額採購了。

編號：K

訪談時間：99 年 11 月 16 日

訪談地點：該公司辦公室

訪談對象：共同供應契約文具、五金用品、儲存媒體約商 張先生

1. 請問現行共同供應契約價格是如何形成，其方式、程序為何？

K：我目前銷售文具、儲存媒體、五金用品，文具價格的建立第一期程招標，我們是經銷商再跟進他們。當初的文具標示各種廠牌都可以進去，像進口貨、台灣貨、大陸貨價格都拉成一致平等，會導致說同樣花一樣的錢，買到次等的東西。現在文具是有分廠牌可以有不同價格。有些標案還是沒有分，像儲存媒體他是不同產品一個價格而已，這種不同品質的東西同價格，台銀有針對品質要求，但是認定只是書面上，很難去界定。像文具的好處是有不同的廠牌（品質）有不同的價格，這樣子對機關來講較有保障。

2. 您認為影響供應商在台銀採購部投標時的報價高低因素有哪些？

K：應該要看公會，文具公會的力量可以左右台銀，可以據理力爭，假使價格過低，公會會有意見。其他的公會比較不會。

3. 請問您認為「複數決標」制度，會產生什麼問題嗎？

K：複數決標對機關來講比較有利，以我們來講我們沒有影響。

4. 有沒有可能會造成廠商之間缺乏競標誘因，而造成價格提高？

K：價格提高應該沒有機會，因為文具的市場價格很透明化

5. 共同供應契約供應商的交易金額與數量都不確定，您認為對貴公司會產生什麼問題？

K：交易不確定性，就是要積極去開發。

6. 這種交易的不確定性高，您認為會提契約價格嗎？

K：工廠銷售是以量制價，文具公會會爭取我們的利潤。如果是其他的公會，例如五金用品，儲存媒體等公會力量不強就沒辦法了。

7. 共同供應契約期間較長，契約規定價格只能調降不能調漲，您認為會對貴公司產生什麼問題？

K：遇到石油漲價，我們都會虧損，台銀沒有辦法幫我們解決問題。

8. 契約期間若是價格無法反應市場行情，供應商與台灣銀行的解決方案為何？

K：遇到石油漲價，我們都會虧損，台銀沒有辦法幫我們解決問題。市場價格降價話，在一定期限內台銀只會要求原廠降價。漲跌看廠牌，像五金日常用品，大廠牌我們一年的約，一年約當中價格都不動，小廠牌是價格是波動的，大廠比較有制度。價格漲跌都是原廠吸收。

9. 現行共同供應契約，機關採購資訊是不公開的，您認為這種採購資訊不公開，對貴公司產生的問題為何？

K：資訊不公開，以我們經營機關的立場，通常機關以他熟悉的或是信任的廠商去下訂為主，很少會找陌生的買。

10. 請問貴公司的訂單中有多少比例是公司爭取來的。

K：我們有百分之 90 的業績都是熟識機關的訂購。

11. 您認為若是採購訊息公開，會不會促進價格競爭，而使價格反應市場行情？

K：資訊公開價格會越殺越凶，只會產生惡性循環。像採購是 10 萬元以上要公開採購，雖然立意上可以促進競爭，不過招標的產品會導致廠商的惡性競爭，因為你經銷本來就要有利潤，現在都賠錢。

12. 請問您是否贊成機關將共同供應契約採購需求資訊，公告在網路上？為什麼？

13. 共同供應契約訂購金額有偏向小額交易的現象，請問這種現象，是否會影響貴公司的交易成本？

K：對我們來講沒有影響。

14. 這種小 額交易的現象，會不會影響貴公司在台灣銀行採購部投標報價。

15. 其他對於這個制度的意見。

附錄二：「行政院公共工程委員會」於 98
年 3 月 2 日以工程企字第 09800058030 號函

問卷結果：

「行政院公共工程委員會」於 98 年 3 月 2 日以工程企字第
09800058030 號函問卷結果：

一、共同供應契約的價格是否有高於市價的情形：

(1) 是 (2) 否

二、共同供應契約的品質是否不佳的情形：

(1) 是 (2) 否

三、現行選定下單廠商是否易產生政風問題：

(1) 是 (2) 否

四、是否願意繼續共同供應契約制度：

(1) 是 (2) 否

問卷統計結果如下：

行政院公共工程委員會 98 年 3 月 2 日問卷結果統計

一、是否有高於市價的情形：	是	百分比	否	百分比	合計
	150	21.55%	546	78.45%	696
二、是否有品質不佳情形：	是	百分比	否	百分比	合計
	50	7.18%	646	92.82%	696

三、下單過程是否易產生政風問題：	是	百分比	否	百分比	合計
	12	1.72%	684	98.28%	696
四、是否繼續使用共同供應契約制度：	是	百分比	否	百分比	合計
	691	99.28%	5	0.72%	696

附錄三：共同供應契約品項經適用機關公開

招標決標情形一覽表

共同供應契約品項經適用機關公開招標決標情形一覽表

採購標案名稱	採購項目	預算金額	決標金額	決標百分比
編號 1： ○○○政府 98 年建置中小學優質化均等數位教育環境計畫之「多功能 e 化專科教室」及「e 化數位教室」筆記型電腦採購案	筆記型電腦 3,366 台	96,169,986 元 (以台灣銀行採購部供應契約價格為預算金額)	60,116,760 (決標日期 98 年 12 月 11 日)	62.51%
編號 2： ○○○政府 98 年建置中小學優質化均等數位教育環境計畫之「多功能 e 化專科教室」及「e 化數位教室」-投影機採購案	短焦單槍投影機 1808 台 單槍投影機 887 台 投影機吊架 2695 台	114,809,375 (以台灣銀行採購部供應契約價格為預算金額)	51,642,940 (決標日期 98 年 12 月 11 日)	44.9%
編號 3： ○○○政府 99 年度第 1 次電腦相關設備採購案	電腦主機 274 台、 液晶螢幕 274 台	12,664,348 (以台灣銀行採購部供應契約價格為預算	8,800,000 (決標日期 99 年 4 月 9 日)	主機 59.48% 螢幕 69.48%

		金額)		
編號4： 〇〇市99年度國民 中小學電腦教室汰舊 換新計劃財物採購	電腦主機924台、 液晶螢幕1,160台	16,316,000(以 台灣銀行採購 部供應契約價 格為預算金額)	12,829,000 (決標日期99 年4月28日)	主機88.61% 螢幕88.61%

資料來源：政府採購電子網/決標公告，網址：網址：<http://web.pcc.gov.tw>，查詢日期99/06/11

附錄四：共同供應契約，其價格及交貨 速度均遜於民間購物網站，未發揮以量 制價之功能，涉有違失等情乙案」之調 查報告

調查報告

壹、案由：臺灣銀行採購部辦理政府機關共同供應契約，其價格及交貨速度均遜於民間購物網站，未發揮以量制價之功能，涉有違失等情乙案。

貳、調查意見：

政府各級機關（含各縣市政府）基於節省人力、經費及提昇行政效率之需要，下訂採購尚藉臺灣銀行採購部所經辦之政府機關共同供應契約，採購之金額逐年遞增，在民國（下同）93年有新台幣（下同）263億餘元，在98年，則達527億餘元，各級機關倚賴甚深，本制度影響甚大。據林孟酋君陳訴：該共同供應契約之價格及交貨速度均遜於民間購物網站，未發揮以量制價功能。案經本院函請行政院公共工程委員會（下稱工程會）、臺灣銀行股份有限公司（下稱臺銀）及審計部說明並調閱相關卷證資料，並於98年12月28日約詢臺銀採購部俞何雄經理、工程會企劃處蘇明通處長，以及臺銀於99年4月2日來函澄清等，茲臚列調查意見如下：

一、臺銀辦理電腦設備共同供應契約彩色液晶顯示器之底價核定過程草率，漏未訪查當時市場行情，僅憑廠商提供之報價資料及過去 2 期之決標結果，資訊掌握嚴重失真，顯有違失。

(一) 按政府採購法第 46 條第 1 項後段規定：「……底價應依圖說、規範、契約並考量成本、市場行情及政府機關決標資料逐項編列，由機關首長或其授權人員核定。」為利中央政府各機關、學校、公營事業就具有共通需求特性之財物或勞務辦理集中採購（各縣市政府亦得適用），工程會乃依政府採購法第 93 條及中央機關共同供應契約集中採購實施要點第 3 點規定，指定臺銀等 8 個機關為訂約機關，辦理共同供應契約；其中指定臺銀辦理之集中採購項目為：公務用車輛、各項事務設備……共通性之電腦設備用品等。

(二) 有關臺銀辦理之電腦設備共同供應契約第 2 組個人電腦顯示器第 3 項-19 吋寬螢幕彩色液晶顯示器，據訴契約價格 6,397 元/台較網路購物網站 3,790 元高出甚多乙節，查本案係採公開招標分項複數決標，低於底價者得標，得標廠商不限家數。契約該項提供之機型規格為 ACER V193W-19 吋螢幕（解析度 1440x900@60Hz），網路購物網站則為 ACER V193HQ-18.5 吋（解析度 1366x768@75Hz），兩者規格雖有些許微幅差異，但價格應不至於相差太大。惟查該項底價核定過程，臺銀僅參考惠普等 9 家廠商之報價資料及 96、97 年過去 2 期之決標結果來核定底價，並未訪查當時之市場行情價格。98 年 3 月 12 日開標結果，神通電腦股份有限公司報價同底價（6,000 元）決標，其他投標廠商願同意照得標廠商之報價承售，則併列為得標廠商，經換算含稅及作業服務費之契約金額為 6,397 元，較當時網路購物網站類似規格產品價格 3,790 元高出達 2,607 元之鉅，且對照宏碁公司於

98年6月24日調降至4,800元，亦高出達1,597元，顯非合理。

(三) 綜上，臺銀辦理電腦設備共同供應契約第2組個人電腦顯示器第3項-19吋寬螢幕之底價核定過程，漏未訪查當時市場行情，僅憑製造廠商提供之報價資料及96、97年過去2期之決標結果草率核定底價，資訊掌握嚴重失真，顯有違失。

二、彩色液晶顯示器之市場價格變動幅度較鉅，臺銀辯稱於決標後主動進行查價，惟未留存相關查證紀錄佐證，或係接獲熱心民眾反映後始積極處理，引致爭議，對市場行情之變化未能及時瞭解因應，顯有未當。

(一) 工程會為瞭解各適用機關不採共同供應契約辦理採購之件數及其理由內容，曾請中央信託局（下稱中信局，96年7月1日與臺銀合併，以臺銀為存續公司）統計94年度各機關以正當理由通知不利用該局辦理之共同供應契約情形，經統計結果，不利用共同供應契約總筆數共計1,294件，占全年總訂購筆數之0.36%。正當理由主要有3類：1. 規格功能不符需求；2. 緊急需用；3. 自行採購價格較低。為改善機關反映之價格部分，前行政院統一發包及集中採購中心共同供應契約推動小組95年7月19日第29次會議決議「……至於價格較低部分，基於中信局辦理共同供應契約之成效已達一定規模，請中信局建立查價機制，調查市場價格變動較大之商品行情，以適時調整決標價格，該調查結果亦得作為未來辦理採購之參考，避免機關採購高於市價之產品……」。

(二) 本案投訴之19吋寬螢幕彩色液晶顯示器契約價格6,397元較市價3,790元高出甚鉅，依前揭規定應辦理查價作業並調整決標價格。有關本案查價機制緣起係該行主動自行查價，還是有民眾反映才辦理查價，經詢據臺銀表示，本案共同供應契

約第 14 條規定：「本契約產品價格經臺銀採購部查證，如有高於該廠牌市場價格之情形且製造廠或立約商無合理理由者，製造廠或立約商應就該契約產品比照市場價格降價，否則臺銀採購部得暫停該產品接受訂購或逕行終止該項產品之契約」。以陳訴人指稱之電腦顯示器為例，該行自 98 年 5 月 1 日契約生效日起即主動開始進行查價，發現契約產品有市價較低之情形，即依前述契約規定辦理，由於降價幅度不如預期，該行已於同年 6 月 6 日及 18 日將所有項目產品予以暫停接受訂購處理。惟前揭說明，經本院調閱該行原簽辦文件影本及陳訴資料顯示，本案契約價格偏高訊息係緣自民眾於 98 年 5 月 4 日 11 時 27 分在共同供應契約系統-線上論壇投書反映，臺銀採購部人員於翌日 14 時 3 分回應「本部刻正就 LP5970060 案顯示器價格進行查價中……」，當日 14 時 49 分始簽辦傳真要求廠商降價，繼於同年 5 月 22 日發文略以：本案第 2 組個人電腦顯示器自公告以來，頻獲各機關來電告知或於電子採購系統線上論壇表達契約價格普遍高於市價之情形……經考量產品功能、價差及訂購機關之觀感等因素，擬以傳真洽請各原廠限期全面檢討降價。

（三）綜合上述資料顯示，臺銀既稱本案係該行主動開始進行查價，亦坦承其查價並無固定頻率，上網查詢市場行情過程中，並無留存相關正式紀錄或參考資料，則無法證實確係主動進行查價。鑑於電腦產品技術日新月異，生命週期較短，汰換速度甚快，市場價格競爭激烈，臺銀辦理共同供應契約對於該類產品市場行情價格之掌控，決標後宜主動查價以注意市場行情變化，併留存相關查證紀錄，藉免滋生爭議。

三、臺銀採購部辦理共同供應契約，收取作業服務費，毛利率甚高，係採有償提供服務，惟竟漠視基層客戶之反映意見，未積極協助其解決困難，顯有未當。

(一) 工程會設立之共同供應契約線上論壇討論平臺，供各界就共同供應契約集中採購制度等相關議題進行廣泛討論，臺銀亦利用該平臺瞭解各機關學校對於該行辦理之共同供應契約之看法，本案調查 19 吋寬螢幕彩色液晶顯示器契約價格偏高乙節之資料，亦源自該處。

(二) 查 97 年度臺銀採購部共同供應契約收取之作業服務費約為 5.5 億元，經本院 98 年 12 月 28 日詢據該行採購部人員表示採購人員費用 1 年未逾 2 億元，據此可推估該部門 97 年毛利達 3 億元以上，毛利率甚高。

(三) 98 年 5 月 11 日機關承辦人員於共同供應契約線上論壇反映：「契約現在訂的這個價格，如果可以選擇的話，我們也不想用，但是現在補助的經費只要超過 10 萬元，以共同供應契約可免除公開招標的麻煩，實在兩難啊!!!」、「主機和筆電也有很大的價差……共同供應契約應該是可以讓我們這些非專業的採購人員安心為單位購買所需設備的，如今變成我們要為它來查價、比價，好像不太好吧!!!……」，惟查同年 11、12 日，臺銀採購部人員於該線上論壇上回應：「原來機關利用共同供應契約是為了免除招標的麻煩，想想真是可悲」及「從 臺端會查證市價這點來看， 臺端非常專業」。上述回復內容經詢據該行表示，並未發現有不妥之處，顯見臺銀人員所具備替機關基層採購人員設想之同理心不足，服務態度有待加強。

(四) 綜上，地方人力經費有限，許多基層機關學校之採購多由非專業人員兼辦，渠等多冀能透過臺銀辦理之共同供應契約，採購的產品物美價實，以節省公帑，此可由共同供應契約線上論壇上所發表之眾多心聲得知。許多基層機關學校之採購人員

希望該行重視解決電腦設備產品契約價格較市價為高之問題，未料該行並未積極協助解決困難，反以嘲諷之語氣回復，顯有未當。該行既有償提供服務，即應落實達成共同供應契約基本精神，為各機關採購作業提供高水準的便捷服務，方為正辦。

四、臺銀 98 年辦理共同供應契約，部分案件之新舊合約未能順利銜接，影響機關使用之便利性及設置共同供應契約制度之宗旨，應予檢討改善。

(一) 臺銀 98 年辦理之共同供應契約，部分舊契約之結束日與新契約之起始日並未接續，經查其中部分新契約之公告日是舊契約結束後之第一個辦公日，或逐案接受委託，並無新舊契約未能銜接之問題。例如「國產鞋品」、「租賃影印機」、「租賃二手影印機」、「印刷服務」、「公務國際機票」及「印刷設備」等 6 項標案，係於舊契約結束後之第一個辦公日公告；農委會動植物防疫檢疫局分別為「動物防疫用消毒資材」及「紅火蟻防治藥劑」2 項標案辦理委託，均無銜接之問題。

(二) 惟查部分契約確有因規劃及作業時間較預計為長，致公告時間延後，而產生未能銜接之困擾。規劃作業耗用時間較預計為長，多因需求機關提出新採購項目，亦有採購項目所處法律環境變動，以及廠商提出不同意見。如「攀爬體能器材」、「公務車輛」、「電腦軟體」、「高效率省能照明設施」及「印表機回收再利用碳粉匣」等 5 案新增採購項目；「車輛保險」案所處法律環境變動，須考量為配合產險費率自由化政策而修訂之保險相關法規，釐訂新招標條款；在「辦公桌、辦公椅、公文櫃及屏風」案，則為廠商提出意見。惟「電腦週邊設備」案規劃不及之原因，為「為期周延」（資訊產品及網路資訊及安全產品需求廣泛，各廠牌產品差異性大），作業時間延長之標案計 6 案，有「冷

氣機」、「電冰箱」、「電視機等影音設備」、「傳真機」、「省水器材」及「運動器材」等，均因廠商投標資料繁亂，須一一釐清。查資訊產品、網路資訊產品及安全產品之需求，以及各廠牌產品之差異事前應可掌握，廠商投標資料之整理亦應非在預期之外，均非全可歸責他人。在新舊合約未能銜接之空窗期，需求機關縱可逕依政府採購法之規定而自辦採購，惟契約之中斷仍傷及其使用共同供應契約之便利性，對其行政效率及政府設置集中採購制度之宗旨均產生不利影響，且電腦週邊設備案屬採購金額每年超過 20 億元，名列最高的五案，臺銀應予檢討改善。

五、臺銀辦理之共同供應契約集中採購項目，包括非具共通性或未達相當規模之財物或勞務採購委辦案件，應予改善。

(一) 查自 98 年 1 月 1 日至 12 月 31 日止，臺銀辦理各共同供應契約之訂購筆數計 694,674 筆，訂購數量達 126,542,774 單位（視採購標的不同，包括：個、台、輛……人日、人月等），訂購總金額為 527.72 億元，服務範圍為全國各機關學校（含地方政府）之公務用車輛、各項事務設備……油料、保險、清潔、保全及電腦設備等，種類包羅萬象，既雜且廣，各界倚賴甚深。

(二) 然查臺銀目前負責辦理共同供應契約之人力總計 62 人，其中負責規劃採購、辦理招標、底價資料蒐集整理等事宜之委託二科僅有 7 人，負責辦理契約訂購、履約管理、爭議協調、價格查訪等事宜之交貨二科亦僅 9 人，若須全盤熟悉不同領域之各類採購標的功能規格，繼訪查市場行情適時調整契約決標價格，恐力有未逮，無法一一兼顧；以本案投訴之 19 吋寬螢幕彩色液晶顯示器為例，市價波動幅度甚鉅，臺銀事前卻毫無所悉，係事後據各機關採購人員於共同供應契約線上論壇上投書反映，方才積極處理，依合約規定要求廠商降價。

(三) 此外據臺銀前期共同供應契約中，下訂採購數量或金額最少之後 3 項統計資料顯示，案號 LP5-960069 之精密積分噪音計（環保署委託辦理）訂購數量 33（台）、案號 LP5-960036 之電腦軟體教育訓練（經濟部資訊中心委託辦理）訂購數量 41（6 小時/日）計 42 萬 2,300 元、案號 LP5-970043 之租用酒精測定器（臺北縣政府委託辦理）訂購數量 76（台）、案號 LP5-970007 之環境用藥殺蟲劑（衛生署疾病管制局委託辦理）訂購金額 70.04 萬元、案號 LP5-960066-1 之乳膠檢診手套（衛生署疾病管制局委託辦理）訂購金額 75.97 萬元。從該等採購之標的特性觀之，並不具備共同供應契約針對共通性需求，可節省人力、發揮大量採購經濟效益之條件，經詢據該行表示，委辦案件是否具共通性需求，由委辦機關審酌，該行並不會以預測採購標的不具共通性而予拒絕代辦。機關委託該行代辦採購，即已節省其機關人力，至契約訂購結果是否達成機關採購計畫目標，發揮採購經濟效益，宜由委辦機關評估衡量。該行未經過審慎評估即輕率接受機關委託代辦，致使業務量增加而影響共同供應契約之服務品質，顯有待檢討。

(四) 綜上，臺銀辦理之共同供應契約集中採購項目應再予精減，對於非具共通性或未達相當規模之財物或勞務採購委辦案件，應予過濾篩選，以免力多倍分，影響共同供應契約之服務品質及效率。

六、臺銀所設計之共同供應契約價格調整機制，是否影響廠商調降價格之意願與幅度，允宜檢討。

(一) 臺銀表示，鑑於共同供應契約產品價格於契約期間內只可調降不可調漲，廠商報價係將未來契約期間之價格趨勢一併

納入考量，故並未保證決標價格必為市場最低價格；當市場價格低迷時，亦可能產生共同供應契約產品價格高於市場價格之情形。

(二) 惟查，機關辦理採購多基於現時之需要，其需要的是「現貨」，而非「期貨」，然上開「價格只可調降，不可調漲」之規定，反致廠商以預期未來將漲價為藉口，以高於市場甚多之價格投標，使利用共同供應契約採購之機關須以「未來」價格購買「現時」之產品，致價格嚴重背離市價，殊有不當。

(三) 縱臺銀稱共同供應契約電子採購系統已建置促銷機制，俾利立約廠商提供優惠價格，惟此為事後亡羊補牢之計，本案因廠商降價幅度不如預期，分別於98年6月6日及18日遭該行採購部予以暫停訂購處理，顯見標價一經訂定，即難再要求廠商降價。是以上開共同供應契約「價格只可調降，不可調漲」之規定，是否確將影響廠商調降價格之意願與幅度，允宜檢討。

七、工程會因故取消指定臺銀辦理個人電腦顯示器之共同供應契約，造成電腦主機與螢幕須分離個別辦理採購，徒增各適用機關行政人力上之成本及不便，允宜審慎重新考量。

(一) 政府採購法第93條規定：「各機關得就具有共通需求特性之財物或勞務，與廠商簽訂共同供應契約。」而前條所稱之「具有共通需求特性之財物或勞務」及「共同供應契約」，依共同供應契約實施辦法第2條規定為「指該財物或勞務於二以上機關均有需求者」及「指一機關為二以上機關具有共通需求特性之財物或勞務與廠商簽訂契約，使該機關及其他適用本契約之機關均得利用本契約辦理採購者。」工程會為利中央政府各機關、學校、公營事業辦理財物、勞務集中採購(地方政府亦得適用)，

以節省人力，發揮大量採購之經濟效益，提升採購執行績效，乃訂定「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」，並依該要點第3點規定指定臺銀等8個機關為訂約機關，辦理共同供應契約。嗣據行政院98年8月11日召開會議討論決議，認為共同供應契約機制有其價值，多數機關均給予肯定，應繼續保留，作必要的調整。

(二)有關本案陳訴臺銀辦理之電腦設備共同供應契約，第2組個人電腦顯示器第3項-19吋寬螢幕彩色液晶顯示器契約價格6,397元較網路購物網站3,790元高出甚多乙節，案經工程會中央採購稽核小組於98年6月18日進行專案稽核，認為臺銀對該品項採購底價之訂定，未考量市場行情，決標後亦未及時注意市場價格變動情形，故於同年7月23日以工程企字第09800327610號函通知臺銀，自即日起取消指定該行辦理個人電腦顯示器品項之共同供應契約，意即臺銀辦理由工程會指定之電腦設備用品共同供應契約，不得包括該品項，現行合約於98年12月31日到期續辦時，須剔除個人電腦顯示器。由於前述工程會之停止指定代辦措施，使得各機關學校如欲透過臺銀辦理之電腦設備共同供應契約採購桌上型電腦，僅能採購到電腦主機，螢幕部分則須依政府採購法規定自行辦理採購招標，徒增加行政人力上之成本及不便。

(三)綜上，共同供應契約集中採購制度原係為利各機關、學校、公營事業節省人力，發揮大量採購經濟效益，併提升採購執行績效而設，工程會以臺銀對個人電腦顯示器採購底價之訂定，未考量市場行情，決標後亦未及時注意市場價格變動情形為由，取消指定該品項之代辦業務，造成各機關學校如欲採購桌上型電腦，電腦主機與螢幕須分離個別辦理採購，徒增行政人力上之成本及不便，允宜審慎重新考量。

八、行政院無視本案底價訂定不實及查價不力之明顯違失，於查復本院時竟謂臺銀採購部辦理電腦設備共同供應契約過程尚無違失，顯為敷衍塞責之詞，應切實檢討改進。

(一) 查本案陳訴人首於 98 年 5 月 7 日向本院陳訴表示：臺銀採購部辦理政府機關共同供應契約，其價格及交貨速度均遜於民間購物網站，未發揮以量制價功能，渠並舉 ACER-19 吋寬螢幕彩色液晶顯示器契約價格 6,397 元/台較網路購物網站 3,790 元高出甚多為例。案經本院函請行政院於 98 年 7 月 10 日查復表示，本案工程會已於 98 年 6 月 18 日指派中央採購稽核小組進行專案稽核，完成稽核監督報告，建議該行採購部應改善事項為：「政府採購法第 46 條規定，底價之訂定應考量市場行情，依所附案卷底價表資料顯示，臺銀採購部於底價訂定階段似僅參考各原廠詢價及過去 2 期之決標結果，對市場行情之掌握，有待加強之處，為防範市價波動頻繁時影響適用機關權益，爰應就市場行情，再加強查訪作業，作為底價訂定之用」，行政院調查既已知存有待加強之處，惟於結論卻表示「該行採購部依據採購法令辦理電腦設備共同供應契約，辦理過程尚無違失」，前後不一，應切實檢討改進。

處理辦法：

- 一、調查意見一至四，提案糾正臺灣銀行股份有限公司。
- 二、調查意見五、六，函請臺灣銀行股份有限公司檢討改進見復。
- 三、調查意見七，函請行政院公共工程委員會重新檢討查處見復。
- 四、調查意見八，函請行政院確實檢討改進見復。
- 五、調查意見函復本案陳訴人。

附錄五：中央機關共同供應契約集中採購實施要點

行政院 98 年 1 月 9 日

院臺工字第 0980080487 號函核定修正

一、行政院公共工程委員會（以下簡稱工程會）為利中央政府各機關、學校、公營事業（以下簡稱中央機關）辦理財物、勞務集中採購，依政府採購法第九十三條與廠商簽訂共同供應契約，經由集中採購，以節省人力，發揮大量採購之經濟效益，提升採購執行績效，特訂定本要點。

二、中央機關辦理具共通性，且達相當規模之財物或勞務之集中採購，除有特殊情形者外，應依本要點之規定。

本要點之規定，於中央機關補助地方機關辦理之財物或勞務採購，或中央機關補助法人或團體辦理之財物或勞務採購而依政府採購法第四條規定應適用政府採購法者，亦適用之。

三、集中採購之訂約機關，得為下列情形之一：

（一）二以上機關共同協議，由其中一機關訂約。

（二）由中央各部、會、行、處、局、署、院等機關指定機關訂約。

（三）由工程會指定機關訂約。

工程會依前項第三款指定之訂約機關及其集中採購項目如附表，並得視需要隨時調整之。

四、各訂約機關應明確規範集中採購項目、品名、規格等，辦理需求調查，規劃採購作業時程，並由適用機關自行依契約價

格洽廠商訂貨、辦理驗收、付款。

前項採購需求調查、契約公告、下單訂貨及廠商履約等事宜，除有特殊情形者外，各機關應依工程會「共同供應契約電子採購系統」進行電子線上作業。

五、集中採購所需人力，由集中採購訂約機關就現有人力調度或派充之；集中採購所需經費，集中採購訂約機關得向適用機關收取之。

六、本要點各集中採購訂約機關應於每年三月、六月、九月及十二月終了十五日內，依附表格式向工程會提供辦理成果。

附表 行政院公共工程委員會依「中央機關共同供應契約集中採購實施要點」指定訂約機關及採購項目

訂約機關	採購項目
內政部警政署	警用裝備之採購，包括員警制服、警用武器、彈藥、防彈裝備及警用車輛等。
國防部	軍用武器、油料、物資及國防部所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
教育部	所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
行政院國軍退除役官兵輔導委員會	所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
行政院衛生署	一、全國預防接種及疾病防治所需各類疫苗。 二、行政院衛生署所屬醫療機構之醫療衛材及藥品等。
行政院環境保護署	環保設備。
內政部消防署	消防車輛及消防器材。
臺灣銀行股份有限公司	一、公務用機車、公務車輛及公務車輛租賃。 二、各項事務設備，如辦公桌、辦公椅、傳真機、影印機、投影機、冷氣機（窗型及分離式）、電

	<p>視機、電冰箱、飲水機、辦公室公文櫃、屏風及影印機租賃（含二手影印機）、省水器材等。</p> <p>三、共通性之電腦設備用品，包括個人電腦、筆記型電腦、印表機、電腦週邊設備及耗材、電腦軟體等。</p> <p>四、公務機關（國防部除外）及學校之油料。</p> <p>五、保險、清潔、保全、印刷服務、機關內部中英文雙語標示等。</p>
--	---

附錄六：臺灣銀行採購部共同供應契約

98 年 1-6 月採購項目分類總表

資料來源：政府電子採購網

標的名稱	總決標金額	並列得標商
電腦週邊設備一批	1,620,000,000	1233
電腦設備一批	4,000,000,000	1104
電腦軟體	1,878,738,000	490
文具用品共 151 項	138,000,000	471
電視機等影音設備	649,514,076	374
印表機回收再利用碳粉匣	65,660,000	275
租賃影印機	651,644,904	267
五金日常用品	38,000,000	230
傳真機	63,192,000	210
影印機	464,737,458	151
租賃二手影印機	69,927,905	127
機關內部中英文雙語標示牌	42,605,000	115
飲水機	80,000,000	105
辦公用紙	78,000,000	100
電冰箱	17,000,000	93
印刷服務 5 組共 78 項	6,815,000	59
國產毛巾	6,000,000	58
高級中等學校新生健康檢查	68,545,053	57
國產鞋品	39,000,000	53
印刷機原廠油墨、版紙及零配件	88,269,052	51

公務車輛	2,658,211,349	42
印刷設備共 2 組 8 項	20,000,000	40
國產鞋品	39,000,000	37
公務國際機票	223,731,500	37
國產毛巾	6,000,000	28
動物防疫用消毒資材	38,000,000	23
病媒防治噴藥服務	17,905,130	23
公務車輛	2,658,211,349	20
熱泵熱水機	20,000,000	18
高效率省能冷凍空調設備	49,190,000	18
環境用藥殺蟲劑	29,614,500	16
印刷機用油墨、版紙	5,468,040	14
醫療消耗性用品	15,171,066	11
環境衛生用藥殺鼠劑	37,030,013	10
公務機車及電動輔助自行車	42,000,000	9
冬夏季警用帽計 3 組 7 項	7,000,000	9
員警制服製工共 5 組	113,912,040	8
公共工程用鋼筋	1,000,000,000	7
反洗淨化過濾器及濾材	29,693,100	6
酒精測定器	6,500,000	4
油品(柴、汽油)	655,625,000	2
免疫法糞便潛血檢驗	29,282,720	2
學生團體保險	184,200,000	1
機場專用化學泡沫消防車	787,560,000	1
合計		6009