

期刊採購的實務問題與方案模擬

沈怡

政治大學圖書館採錄組編審

shenyi@nccu.edu.tw

【摘要】

期刊採購異於一般財物採購，採購法施行以來，圖書館期刊招標以公開招標方式運作了四年，圖書館面臨的問題與困難依然存在；採購法漸有彈性的採購方式，及參考國外合作採購的案例，試著從中模擬出期刊採購其他可行方案，也希望藉著這個議題，一方面激發採購館員更多的想法，甚至進一步實作，另一方面也讓公共工程委員會了解圖書館的採購需求、傾聽圖書館不同的聲音。

關鍵詞

期刊採購、政府採購法、最有利標、共同供應契約

壹、前言

期刊採購在近短短的幾年間產生了急遽的變化，民國八十八年五月二十七日起採購法施行，打亂了以往期刊採訪的邏輯思維，待圖書館稍能跟上法令的腳步，期刊的出版模式與價格策略又有極大的轉變，經歷過此過程的館員，一方面被迫迅速吸收成長，另一方面也承擔不少壓力。期刊採購務實而細膩，龐大的經費預算又使館員們謹慎以待，在滿足學術研究需求與充分支援教學的期待下，館員的使命感與責任感雖然不變，但如何在複雜的現實中經營出更多善意與互惠的環境，則是圖書館界一致的期盼。

貳、期刊採購特性與困難

一、期刊特性：

- (一)期刊連續性出版，需逐年持續訂購以維持價值完整。
- (二)全球性出版，範圍廣泛，涵蓋各種語文與主題。
- (三)即時性，迅速更新、傳遞新知新訊。
- (四)銷售策略多元化，有各種不同組合之套裝銷售。
- (五)學術性期刊取得管道不若商業性期刊容易，具市場獨占性。
- (六)依國際慣例多需預付訂費後逐期收刊。
- (七)期刊媒體的多元化(註1)。

二、期刊採購的困難

(一)出版的不穩定性

刊名、刊期改變，併刊、停刊、出版社合併或惡性倒閉、不定期出版、延遲出版刊物，狀況時而有之，很難避免，增加了採購、點收、催缺的困難。

(二)價格的不確定性

期刊價格不受景氣影響，仍然持續調漲，且漲幅更勝以往，或因全球性通貨膨脹、石油危機、幣值匯差，或因出版社獲利心態致獨占壟斷，使期刊市場成為賣方主導，圖書館被動接受市場的現實由來已久，只有透過團體反彈機制，才能讓出版社有所覺醒，如微軟之妥協。

(三)預算限制難以滿足使用需求

政府財政愈形困難，學校自籌經費比例逐年升高，未來經費的使用勢必更講究經濟效益，然師生需求與新刊出版均呈正向成長，在難以取捨的情形下，更突顯出期刊評鑑、館際合作、文獻傳遞、電子期刊與紙本期刊替代與互補等議題的重要性。

(四)期刊預付訂費之風險

期刊預付款為國際慣例，依據採購法可要求代理商於付款前提供全額「預付款還款保證」，學校標案金額龐大，對代理商而言不啻為另一種型式的資金凍結，且需額外負擔質押的手續費和利息，成本就轉嫁給圖書館，使得已經非常「可觀」的期刊費用，更是雪上加霜，但圖書館更擔心如FAXON公司惡性倒閉的歷史重演，若代理商能提供圖書館具有說服力的擔保，但不會增加太多的負荷，圖書館也不需要將人力和時間虛擲在驗收文書作業，除了雙方的共識外，也需要主管機關與會計審計部門的認同。

(五)整批期刊採購必須委託具聲信譽的代理商

大專院校圖書館期刊採購多則數千種，少則數百種，試想若是逐刊分別向所屬國外出版社訂購，包含下訂、預付款、收刊、催缺、退款等事宜，因為語言認知的差異，每一個環節均可能出問題，教人疲於奔命，反之交給國際性期刊代理商，透過標準化的作業、雄厚的資金、期刊資料庫、電子期刊的掌握與專業的服務，便能提高作業效率。

參、採購法之於期刊採購實務問題

一、國內期刊採購現況

(一) 招標方式：

1. 公開招標：新台幣壹佰萬元以上，以公開方式邀請不特定廠商投標，確認期刊清單後，備妥招標文件，連同招標時程簽文機關首長核准，著即上網公告並刊登公報，等標期十四日以上，隔日即可進行開標。
2. 中央未達公告金額採購招標辦法，未逾公告金額之採購：
 - (1)不逾公告金額十分之一以下，意指採購金額新台幣壹拾萬

元以下，期刊採購可邀廠商議比價或逕行交付適合的廠商訂購。

(2)逾公告金額十分之一以上，採購金額新台幣壹佰萬元以下，壹拾萬元以上，簡化公告招標的流程，備妥招標文件上網公告或公開取得報價，擇符合需要的投標廠商進行議比價，或經機關首長同意採限制性招標議比價。

3、 限制性招標：符合政府採購法第二十二條各項。

(1)獨家代理：代理廠商可取得獨家代理證明者。

(2)特殊語文與出版地：特殊語文期刊訂購不易，以彼此書信往返協商的訂購方式及折扣作為議比價紀錄，簽訂合約。

(3)原有採購之後續擴充：之前決標案後的補充採購，採購金額不逾決標金額的1/2，需預先在投標須知及合約中載明。

(二)投標須知及合約條款

1. 廠商基本資格限定如：營利事業登記證、納稅證明、信用證明、國外代理商在台分公司證明。在政府採購錯誤行為樣態中對期刊代理商資格限定認定為有不當限制競爭者：

(1)非特殊或巨額採購卻規定特定資格：廠商具有製造、供應或承做能力之證明。如曾完成與招標標的類似之製造、供應或承做之文件、招標文件規定之樣品、現有或得標後可取得履約所需設備、技術、財力、人力或場所之說明或品質管制能力文件等。限定曾代理過多少種期刊→限定曾代理過國內外公私立大學期刊。

(2)特定資格未依該標準評估廠商家數及檢討有無限制競爭。

(3)公部門(政府機關、公營事業、公立學校)之實績→限定曾代理過國內國立大學期刊。

(4)限國內之實績。

(5)繳納營業稅證明限當期者。

(6)信用證明限公告日後所取得者。

(7)資本額限公告日前者。

(8)投標當時即必須擁有指定之設備→代理商有自建之資料庫。

(9)不考慮資格文件之性質而規定廠商檢附正本。

(10)限開標當時必須攜帶資格文件正本。

2. 決標方式：

(1)總價決標，訂有底價之採購，以合於招標文件規定，且在底價以內之最低標為得標廠商。含期刊訂價、服務費及運費，絕大部分學校採行總價決標。

(2)服務費率決標。

(3)折扣決標。

3. 押標金及保證金：

(1)押標金：不逾投標金額百分之五。

(2)履約保證：不逾契約金額百分之十，大致為百分之五到十。

(3)預付款還款保證：等同契約金額之全額保證，契約期間依履約比率，返還預付款還款保證，期刊為逐期收刊，為簡化期刊驗收作業，大致約定在履約後每季或每半年依收刊比例返還保證。

(4)履約保證及預付款還款保證於決標日起二十~三十日內繳付完成。

4. 付款方式

(1)代理商商繳妥履約保證金及預付款還款保證金後，憑簽字發票(得標商為國外廠商者)或統一發票(得標商為國內廠商者)請款。

(2)美金預付全額價款(限定新台幣對美金匯率之結匯上限，超出部分由代理商負擔)。

(3)新台幣預付全額價款，按決標前一日臺灣銀行外匯交易收盤之即期賣出匯率換算新台幣支付。

(4)Standing Order 及 Bill Later 期刊，以追補款方式付款，發票金額不得高於期刊上標示定價。

(5)立約商不得以期刊漲價為由，要求追加付款。

5. 缺刊退款及罰款

(1)退款：

A. 停刊、延遲出版或有其他不可歸責於立約商之事由

致未能收刊，提供書面證明經圖書館同意後，僅需退還缺刊之價款。

- B. 因天災、事變等不可抗力，或不可歸責於雙方之事由，致未能履約到刊，得展延履約期限；不能履約者，得免除契約責任，但仍需退還缺刊之價款。
- C. 退款依據決標價格，以付款日臺灣銀行新臺幣定期儲蓄存款一年期固定利率加計自付款日至結算之日止之利息。若立約商之報價未達出版商訂價之百分之九十者，則依據出版商訂價全額為計算基礎，以付款日臺灣銀行新臺幣定期儲蓄存款一年期固定利率加計自付款日至結算之日止之利息。
- D. 退款應包含缺刊該卷期之訂費、服務費、郵運費等所有費用。

(2) 退款暨罰款：

- A. 已出版但無法供應之期刊，除退還價款，另加計依決標價格比例百分之二十~五十違約金。
- B. 集中服務之紙本期刊應於出版月後一個月內交貨，若有缺期，應主動催缺，並於出版月後三個月內補齊（須送達指定地點並經簽收），否則視為逾期。每逾期一天按該期刊卷期契約價格千分之二計算逾期罰款，逾期罰款最高累計至與該期刊物價款等額為止。
- C. 若代理商確實盡到催缺職責並提出催缺紀錄舉證者，得免收違約金或逾期罰款，但仍需退還缺刊之價款。

(三) 政大西文期刊標案

美洲地區期刊

	訂購 種數	決標總價 (usd)	實付總價 (ntd)	匯率	服務費	郵運費 /title(usd)	平均刊 費(usd)	缺刊 種數	退罰款金 額(usd)	退罰款金 額(ntd)	退罰款 比率
2000年	1621	355,540.50	10,933,937	30.75	14.30%	15.00	219.33	75	5,881.50	194,824	1.78%
2001年	1609	384,500.00	12,503,940	32.52	20.68%	18.00	238.97	93	8,042.99	278,987	2.23%
2002年	1277	316,950.00	10,925,267	34.47	16.30%	20.50	248.20				
2003年	1199	310,820.00	10,819,644	34.81	21.60%	16.50	259.23				
成長率	-26%	-13%	18%		51%	17.50	18%				

歐洲地區期刊

	訂購 種數	決標總價 (usd)	實付總價 (ntd)	匯率	服務費	郵運費 /title(usd)	平均刊費 (usd)	缺刊 種數	退罰款金 額(usd)	退罰款金 額(ntd)	退罰款 比率
2000年	928	387,461.68	11,815,644	30.49	1.70%	16.00	417.52	29	7,021.23	232,578	1.97%
2001年	952	394,851.00	13,069,568	33.10	5.00%	17.71	414.76	75	8412.27	290,386	2.22%
2002年	1015	488,700.00	16,845,489	34.47	4.55%	15.02	481.48				
2003年	1020	598,659.00	20,839,320	34.81	9.53%	13.00	586.92				
成長率	10%	55%	41%		461%	15.43	41%				

美歐期刊總計

	訂購 種數	決標金額 (usd)	實付總價 (ntd)	平均匯率	匯率 漲幅	平均服 務費	服務費 漲幅	平均郵運費 /title(usd)	平均刊費	刊費 漲幅
2000年	2549	743,002.18	22,749,581	30.62		8.00%		15.50	291.49	
2001年	2561	779,351.00	25,573,508	32.81	7.2%	12.84%	60.5%	17.86	304.32	4.4%
2002年	2292	805,650.00	27,770,756	34.47	5.1%	10.43%	-18.8%	17.76	351.50	15.5%
2003年	2219	909,479.00	31,658,964	34.81	1.0%	15.57%	49.3%	14.75	409.86	16.5%
成長率	-13%	22%	39%			95%		16.47	41%	

1. 因受限於SDOS、Wily、Kluwer等電子期刊聯盟大多為歐洲出版社，美洲標案期刊逐漸轉成歐洲期刊標案。
2. 歐洲期刊平均刊費及漲幅明顯高於美洲期刊，因本校系所主題較偏文法商，美洲平均刊價約美金200-300，漲幅不超過10%，歐洲平均刊價約美金400-600，漲幅則在10%以上(此刊價及漲幅包含服務費及郵運費)。
3. 美洲期刊服務費率較穩定，約14-20%之間，歐洲期刊服務費率服務費率因刊價高，服務費率較低，但也從1.70%升高至

- 9.53%，出版社漲價、標案虧損、保證金利息、結案退罰款或都是因素之一。
4. 2000-2001已完成結案退罰款，本校退罰款比率尚不超過3%。
5. 美金匯率升高使訂費大幅增加。

二、採購法施行後，公開招標對圖書館的影響：

(一)廠商資格限制

牽涉到大量期刊整批訂購的專業服務能力，及預先替圖書館墊付全額訂費與保證金的財力，為安全起見，希望限定曾有代理經驗及資本額的代理商參與投標，但依採購法公開制度，不得不當限制廠商資格，因此每逢招標季節，有新的代理商參與投標時，承辦人員不免要捏一把冷汗、多方打聽。圖書館期刊採購若能朝限制性招之專業服務評選，或是最有利標評選，應可免除公開招標時廠商資格限制的缺點。

(二)代理商逐年更替的問題

每年得標的代理商不一定相同，在前一年期刊尚未履約完成，催缺補刊驗收退款等作業仍持續進行的狀況下，接著又面臨與下年度不同的代理商業務往來，需處理的瑣碎細節如下：

1. 修改圖書館系統之不同書商之訂單、點收的紀錄。
2. 訂購及催缺必須釐清前後年度代理商之責任歸屬。
3. 延遲出刊(Published Behind Schedule)、持續訂購(On Standing Order)、不定期(Irregular)等特殊刊物，然因出版時程不明，在更換代理商的過程中產生重覆訂購或是漏訂的情形。
4. 跟出版社訂刊時，須重新確認圖書館的訂戶資料。
5. 需向出版社重新申請免費電子期刊權限。

(三)驗收紀錄徒具型式

1. 逾期罰款核算不易：雖合約明訂出版後一定天數內需送達圖書館，但實務上的不太可能監測到每一期刊物真正出版、寄送、收刊、以及系統點收的時間，所以逾期罰款較難精準核算，缺刊或停刊退罰款較能掌握。

2. 延遲出刊、持續訂購、不定期之期刊的出版時程不一定配合契約效期，較適合委由一家固定的代理商長期續訂，於確定出刊後付款，才能確保卷期的完整，對圖書館而言，刊物取得之價值大過於退罰款。
3. 期刊點收後，可能產生下落不明、遺失或損毀的情形，如何判定是否符合驗收的標準，需圖書館與總務、會計單位取得共識，是否信賴圖書館專業的認定。

(四) 低價競標或高價壟斷

採購法施行之初，學校與代理商尚不熟悉招標比價模式，對合理價格與利潤的估算也沒有把握，所以產生低價競標的情形，甚至出現代理商以個人名義非法替圖書館訂購，或是低價得標的代理商拒絕履行合約的案例，尋正常管道經營的代理商則是備感辛苦；去年圖書館又都面臨了價格高漲的問題，以致流標不斷，一方面抱怨代理商將過去三年的虧損算在成本中，另一方面也懷疑是否代理商抬高價格聯合壟斷，然刊物飛漲、抵制削價惡性循環等因素，加上套裝性電子期刊價格策略，也箝制學校依預算自由刪減期刊的權利。

三、採購法施行後，公開招標對代理商的影響：

- (一) 準備招標的人力成本：估價作業增加，加上時限壓力，使得負擔加重。
- (二) 保證金的影響：西文期刊預付款金額龐大，代理商必須先繳付履約保證及預付款還款保證，另負擔手續費與利息成本，都會加計到價格中。
- (三) 每年服務的對象更替，除了新客戶必須重新熟悉、長期續訂才有的利潤下滑，結案之退罰款也導致成本增加。
- (四) 低價競標的傷害：
 1. 初期低價競標導致虧損，當代理商為經營的合理利潤提高價格時，圖書館很難接受。
 2. 可能需承接上年度不當廠商遺留的爛攤子，幫圖書館解決卷期銜接、漏訂補訂等問題。

肆、國外期刊招標的案例—愛丁堡大學代表蘇格蘭地區高等教育圖書館 期刊招合作採購(註2)

一、背景介紹：

愛丁堡大學與蘇格蘭地區16個高等教育圖書館於1997年10月研擬之期刊合作採購招標文件，依據需求規格刪選出一個或數個適合的期刊代理商，由愛丁堡大學代表管理，參與圖書館則可依本身需要從中選擇適當的代理商各自簽約，合約自1999年起為期三年，但第二及第三年是否續約視代理商年度表現與圖書館預算而定。採購法令依據為「高等教育機構採購通用條款」，招標文件與合約均受蘇格蘭法律管轄。此合作採購的精神在發展圖書館與代理商互惠的夥伴關係，排除非必要的成本與負擔，代理商得以維持其基本商業利潤，但不得有不當圖利行為，並以持續改進並滿足所有讀者需求為目的。

二、採購規格說明：

代理商針對圖書館的需求都必須提供詳細的說明，無法提供的服務也必須清楚陳述，雖然歸因於出版社之出版政策致代理商難以完全管控刊物，但仍期望代理商能盡力讓出版社迅速交付刊物。若違反合約又無改善或補救措施，合約立即終止。

(一) 參與圖書館之商業規模調查

圖書館名稱	期刊刊數	估計總額	期刊遞送點數

以上數據旨在提供代理商預估期刊合作採購金額，然實際簽約金額可能因為其他淺在變數而有差異，但仍可視為含混合式學術性、涵蓋全球之期刊訂購，如以區域評估之範例如下：

圖書館名稱	英國出版期刊%	其他歐洲出版期刊%	北美出版期刊%

(二) 代理商採購經驗之說明

1. 仔細描述管理龐大期刊帳目、合約、運送之能力與經驗。
2. 具體說明在圖書館轉換代理商的過渡期間提供的協助與程度，代理商也需指明他們需要圖書館提供哪些協助。
3. 代理商的組織架構，包含擴充、衰退之處置責任曲線說明，

專屬客服員，每年至少2次的例行會談，並以書面確認討論與同意事項。

4. 下訂、刪訂作業：

- (1)新刊訂購確認及回覆項目。
- (2)Rush order處理時效。
- (3)訂購年度內可隨時刪刊，並為圖書館爭取退款。
- (4)Renew年度訂單的寄送時間與回覆時間。
- (5)清楚標示價格是預估價、確定售價、或區域性價格。
- (6)停刊、刊物出版變動訊息通知時效。
- (7)因匯率波動或其他因素致期刊致漲幅超過零售物價指數，代理商應有管制機制，且經過圖書館確認及授權後方能下訂，圖書館有拒絕非理性期刊漲價的權利。
- (8)監控訂單及業務執行正確比率98%以上的報告。

5. 集中服務

代理商集中服務描述包含遞送貨運公司名稱、現刊點收收據、刊物標籤項目、交貨清單等文件，並具體說明將電子點收載入圖書館系統的成本及程序。

6. 催缺

- (1)代理商需詳細說明催缺系統及如何管控。
- (2)催缺、回覆、補齊刊物、尚未補刊之時效。
- (3)監控催缺以掌握不定期、延遲出版或特殊刊期之刊物。
- (4)催缺完整性與正確性至少在98%以上的報告。

7. 付款與發票

- (1)接受參與圖書館不同的付款方式（提早付款折扣、追補款等）。
- (2)指定之外幣付款，或根據出版地經濟效益而使用其他外幣。
- (3)發票格式、項目、發票份數、各種排序之發票之要求。
- (4)超額預付款在確認訂購金額後10個工作天內退款。
- (5)發票、付款、退款、信用、財務管理正確性98%以上的報告。

8. 書目服務

提供書目資料庫中所有查詢、更新、異動、價格、訂購及催缺等使用說明。

9. 電子期刊

以自建之電子期刊整合系統提供服務，告知圖書館可申請之免費或付費電子期刊刊名、數量、出版社、年限、網址、連線方式，並說明電子期刊系統更新與升級的程序。

10. 內部管理稽核系統，具體說明其內部管理系統是否有以下分析功能：

- (1) 依照期刊出版地、出版社、外幣、語文、主題、價格。
- (2) 依照圖書館經費代碼、運送地點、主題等排序及統計資料。
- (3) 依照期刊刊名及出版社的催缺數量分析。
- (4) 分析歷史或未來價格漲幅的比率，含匯率波動因素。

代理商必須說明其管理系統、會計系統是否能電子轉換至圖書館系統以提供統計分析。

11. 價格計畫

代理商至少在最初三年內，依照合約折扣模式計費：

- (1) 提供聯盟期刊訂購的全球性或特定地域之價格選擇。

一般性價格折扣	
and/or 特殊折扣	
歐洲地區刊物折扣	
北美及其他區域刊物折扣	

- (2) 是否包含郵費及運送費用，並提供國外期刊的郵費及運送費詳細的選擇資訊，如平郵或空郵。
- (3) 清楚標示不同地區刊物的折扣、提早下訂時間的折扣。
- (4) 年度預付款，若要求代理商提供保證是否要額外收費？
- (5) 除提供免費電子期刊，代理商需說明付費電子期刊之價格結構。
- (6) 說明集中服務的折扣、服務費，且提供年度集中服務和直接服務計費之比較。
- (7) 匯率換算的方式，不超過特定時間的平均值或計算公式。

(8)增訂刊物所增加的訂購金額是否提供另外的折扣。

(9)詳述其他未列在以上項目的折扣。

12. 付款

原始訂單若需要圖書館預付全額或部分訂費，代理商需提供相對保證，而任何的延遲付款都必須先得到雙方確認。

13. 代理商務必提供之資訊，否則喪失得標資格：

(1)雙方達成共識的證明憑據均為有效。

(2)代理商以契約標準來處理額外增訂的刊物。

(3)提供圖書館所有訂購資訊以及優惠折扣文件。

(4)提供公司概况、營運及人員資訊

(三)契約

1. 代理商與圖書館依據契約履行一致的買賣行為。
2. 代理商依據契約的價格計畫執行，未陳述者依市場現況，公平合理估價。
3. 圖書館有權在刊物遞送之前刪除或修改訂單，亦能刪除在時限內代理商尚未確認的修正訂單，如因此導致價格變動或遞送延遲，代理商應暫停履約並即刻通知圖書館，根據原始價格、基於相同成本利潤基礎重新計算價格與遞送日期，並提供圖書館10個工作天考慮是否訂購，在圖書館書面告知代理商接受後才算正式下訂。
4. 刊物品質：符合契約要求之規格標準、全新的、良好品質、符合樣本等。
5. 驗收：代理商若無法在約定時限內如期履約，應書面告知圖書館；圖書館可在任何合理的時間查驗代理商供送刊的進度，並拒絕不符契約要求的刊物，而任何的查核都無損代理商的履約義務。
6. 延遲送刊：未能在契約時間內遞送刊物指定地點，圖書館有權書面通知代理商取消此延遲遞送之訂單，並要求退款。圖書館可選擇採用其他方式合理地增加成本以取得刊物，但並不影響本身原有的權利。
7. 風險處理：代理商承受尚未遞送完成刊物之遺失或損壞風

險；圖書館付款後，即應標示訂購刊物已屬於圖書館財產，而非中介者。

8. 不論是否已付款或在時限內遞送刊物，圖書館均有權拒絕不符契約之刊物，並取消訂單，代理商必須即刻退款。
9. 付款：收到正式發票30天內付款。若因代理商發票不符圖書館要求致延遲付款，圖書館不負責任。
10. 刊物擁有權：因履約而衍生出的作品權利，含發明、設計等都屬於圖書館且擁有獨家專利權。

伍、採購法最有利標評選模式

採購法歷經幾年實務操作，也發展出有別於公開招標最低價得標的評選模式，對於圖書館關切的代理商服務品質問題，或許有其他可能的解決方案，例如圖書館對特定廠商的資格條件，即可納入評選項目，作為比較廠商的根據，亦可使用長期訂約、分期付款的方式；但是合於採購法規範之評選方式，如期刊採購是否可定義為異質採購，期刊代理商是否適用專業服務規定，仍待圖書館、上級機關與工程會的認定。依採購法可採最有利標之情形，大致可分為下列三類：一、適用最有利標決標；二、準用最有利標評選優勝廠商；三、未達公告金額之採購，公開取得三家以上廠商之書面報價及企劃書，取最有利標之精神擇最符合需要者議價（包括二家以上者之依序議價）（註3）。茲就上述三種採購之法規依據及其作業程序分述如後：

一、適用最有利標決標(附件一)：

以公開招標或選擇性招標辦理之異質性工程、財物或勞務採購，不論採購額大小，不宜以最低標方式辦理決標者，均得依採購法第五十二條第一項第三款規定以最有利標決標。至於「異質之工程、財物或勞務採購」之定義，依採購法施行細則第六十六條及最有利標評選辦法第二條規定，分別為「由不同廠商所供應之工程、財物或勞務，於技術、品質、功能、效益、特性或商業條款等，有差異者。」及「由不同廠商履約結果，於技術、品質、功能、效益或商業條款之履行等有差異者」。其作業程序概述如下：

- (一) 不論採購金額大小，於招標前均應報上級機關核准，但可向上級機關申請通案核准。然未達公告金額之採購，建議改依中央機關未達公告金額採購招標辦法第二條第一項第三款以公開取得書面報價或企劃書，擇最符合需要者議價。
- (二) 招標前成立採購評選委員會，訂定或審定招標文件之評選項目、標準及評定方式。但有前例或條件簡單者，得由機關自行訂定，並於開標前成立評選委員會即可。適用採購法第九十四條、採購評選委員會組織準則及採購評選委員會審議規則。依最有利標評選辦法之規定準備招標文件。
- (三) 辦理招標公告。
- (四) 等標期依招標期限標準規定。
- (五) 依招標文件規定辦理開標、評選。採公開招標者第一次應有三家以上廠商投標，方可開標；選擇性招標則家數無限制。如欲採行協商措施，應預先於招標文件標示得更改之項目。
- (六) 不訂底價。如有減價之必要，應預先於招標文件標示價格為得協商更改之項目，並於評定最有利標前，與廠商進行協商程序。否則只能就廠商之標價決定是否接受。（採購法第四十七條及最有利標評選辦法第十九條）
- (七) 評定最有利標後即決標。（如已於招標文件訂明決標之固定金額或費率者，則以該金額或費率決標；非固定金額或費率者，以該最有利標廠商之報價或評選階段協商減價結果為決標價，不可於評定出最有利標後再洽廠商減價。）
- (八) 評選項目：技術、品質、功能、管理、商業條款、過去履約績效、價格、財務計劃、其他。過去履約績效包括：履約紀錄、經驗、實績、法令之遵守、如期履約效率、履約成本控制紀錄、勞僱關係或人為災害事故。價格包括：總標價及其組成之正確性、完整性、合理性、超預算或超體價情形、履約成本控制方式、成本效益等。

二、準用最有利標評選優勝廠商：

依採購法第二十二條第一項第九款規定以限制性招標辦理之專業服務(附件二)、技術服務、資訊服務，公告金額以上

者應分別依機關委託專業服務廠商評選及計費辦法、機關委託技術服務廠商評選及計費辦法、機關委託資訊服務廠商評選及計費辦法，經過評選優勝廠商或勘選認定適合需要者之作業，準用最有利標之評選規定。

依採購法第二十二條第一項第九款及其廠商評選及計費辦法辦理，作業程序如下：

- (一) 公告金額以上之採購，不必報上級機關核准。未達公告金額之採購如依採購法第二十二條第一項第九款或第十款辦理，評選程序不能免除，但免報上級機關核准。惟建議改依中央機關未達公告金額採購招標辦法第二條第一項第三款以公開取得書面報價或企劃書，擇最符合需要者議價。
- (二) 於招標前成立採購評選委員會，訂定或審定招標文件之評選項目、標準及評定方式。但有前例或條件簡單者，得由機關自行訂定，並於開標前成立評選委員會即可。適用採購法第九十四條、採購評選委員會組織準則及採購評選委員會審議規則。
- (三) 辦理公開評選公告。
- (四) 等標期依招標期限標準規定。
- (五) 依招標文件規定辦理開標、評選優勝廠商。投標廠商家數無限制，縱僅一家廠商投標亦可開標；如欲採行協商措施，應預先於招標文件標示得更改之項目。如由廠商自行報列價格者，應將價格納為評選範圍，不可因為評選後有議價程序而認為不必將價格列為評選範圍。
- (六) 評選優勝廠商得不以一家為限，準用最有利標之評選規定；優勝廠商為一家者，續行議價程序，優勝廠商在二家以上者，依優勝序位，自最優勝者起，依序以議價方式辦理。有二家以上廠商為同依優勝序位者，以標價低者優先議價。招標文件已訂明固定服務費用或費率者，依該服務費用或費率決標；未訂明固定服務費用或費率者，其超底價決標或廢標適用採購法第五十三條第二項及第五十四條之規定。
- (七) 評選項目(依據「**機關委託專業服務廠商評選及計費辦法**」)：

1. 廠商所具備之專業人力、經驗或實績等資格。
2. 計畫主持人及主要工作人員之經驗及能力。
3. 計畫執行方式。
4. 如期履約能力。
5. 價格。
6. 建議書之完整性、可行性及對服務事項之瞭解程度。
7. 其他必要事項。

三、取最有利標精神擇最符合需要者：未達公告金額之採購，依中央機關未達公告金額採購招標辦法第二條第一項第三款，公開取得書面報價或企劃書，採用最有利標之精神，擇最符合需要者議價，或擇兩家以上最符合需要者依序議價。其作業程序概述如下：

- (一) 於招標文件內載明將考量廠商投標內容之整體表現，擇最符合需要者議價，或擇兩家以上最符合需要者依序議價。
- (二) 辦理公開取得廠商書面報價及企劃書公告。(應公開於工程會採購資訊網路，或刊登政府採購公報)
- (三) 等標期依招標期限標準規定辦理，並視案件性質及廠商準備作業所需時間延長之。
- (四) 公開取得三家以上廠商之書面報價及企劃書，擇最符合需要者。可於截止收件前先簽請機關首長或其授權人員核准改採限制性招標，屆時如未取得三家以上廠商報價或企劃書者亦可辦理；或於未取得三家者時，依當時情形簽辦。第一次公告未取得三家者，其續辦第二次時，廠商家數得不受限制。
- (五) 擇符合需要者之程序、標準、評審小組之組成及分工等均由機關依權責自行核定，無須報上級機關核准，免成立採購評選委員會，由機關人員自行組成評審小組，以擇定最符合需要者。
- (六) 通知最符合需要者進行議價後決標。

四、共同供應契約「共同供應契約實施辦法」(附件三)：

採購法第九十三條所稱具有共通需求特性之財物或勞務，指該財物或勞務於二以上機關均有需求者。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本契約之機關均得利用本契約辦理採購者。

陸、期刊採購方案模擬

一、以最有利標或准用最有利標評選優勝廠商

(一)先決問題：

1. 如何定義期刊採購為異質採購，並提出理由報請上級機關核准。
2. 期刊採購兼有財物或勞務性質，財物佔採購金額較多，是否適用入採購法第二十二條第一項第九款專業服務的範疇，准用最有利標評選，不需報請上級機關核准？如何說服相關單位期刊代理屬於專業服務。

(二)評選項目：

評分項目	分項評審項目	廠商說明書		廠商提供相關證明文件		
		章節	頁次			
一、代理商組織	1.組織架構與規模					
	2.商譽					
	3.履約經驗證明					
	4.客服員資歷					
	5.人力配置					
二、期刊訂購	1.訂購確認與回覆項目					
	2.Rush Order處理時效					
	3.刪刊及退款					
	4.年度訂單更新與回覆					
	5.清楚的價格提示					
	6.停刊、變動通知					
	7.漲幅超過約定之通知					
	8.下訂正確率					
三、集中服務與催缺	1.集中服務說明					
	2.平均到刊率					
	3.到刊速度					
	4.交刊正確性					

	5.Packing List正確性					
	6.催缺系統說明					
	7.催缺回覆與補刊時效					
	8.不定期、DP、特殊刊期 追蹤					
	9.OP追蹤					
	10.OS追蹤					
	11.服務態度					
四、付款	1.提早付款折扣					
	2.發票格式、排序					
	3.預付款保證					
	4.管控發票、付款、退款、 財物信用之正確率					
五、資料庫	1.書目資料廣度					
	2.出版進度					
	3.催缺與交刊紀錄					
	4.介面操作					
六、電子期刊	1.免費期刊申請及回覆					
	2.電子期刊系統					
七、內部管理系統	1.訂購數量金額分析					
	2.催缺數量分析					
	3.分析歷史及未來漲幅					
	4.各種排序分析					
八、價格計劃	1.三年內之價格折扣(依 主題、出版社或出版地)					
	2.遞送方式及費用					
	3.增訂刊物計價模式					
九、退款及罰款	1.退款					
	2.缺期罰款					
	3.逾期罰款					

二、共同供應契約

比照國科會採購資料庫的模式採用共同供應契約。最有利標或准用最有利標評選若是一圖書館為二以上圖書館期刊採購而與廠商簽訂契約，使該圖書館及其他適用本契約之圖書館均得利用本契約辦理採購，成為共同供應契約。期刊出版種類多、範圍廣，無法像其他

物品以個別刊名作為共同供應契約之採購標的，卻可考慮以固定服務費率或折扣作為議價基礎，如愛丁堡大學之聯合採購，是以出版地區折扣計價，國內圖書館若願意朝共同供應契約的方向進行，依據圖書館本身對所採購期刊的定義，以主題、出版社或出版地來分組，將服務費率或折扣列入評選項目，代理商和數個有先知卓見的圖書館只要費心辦理好一次評選，將結果置入共同供應契約系統，願意接受此計價模式的其他圖書館，均可比照辦理，節省後續重複辦理標案的時間。

三、如何辦好採購(註4)

- (一)善用保留後續擴充權利以利增購或續約，不需年年為相同需求招標
- (二)壹百萬以下未達公告金額善用公開取得書面報價或企劃書，依最有利標精神。
- (三)兩個以上機關整合需求共同採購，依共同供應契約精神。
- (四)長期契約，分期付款。
- (五)利用其他機關之共同供應契約。

柒、結語：

期刊採購異於一般財物採購，乍看之下似乎依照財物招標採購流程辦理就行了，然實際上並不若一般財物單純。採購法施行四年多來，期盼館員們藉著經驗的累積集思廣益，除了找出更適合期刊採購的方式，更有勇氣與膽量去執行，使圖書館不但享有優惠價格與良好服務，代理商也能獲得合理利潤以維持營運、提供優質服務，對廣大的讀者來說才是最大的福音。

參考文獻

註1：王梅玲，「大學圖書館之期刊採購」，中國圖書館學會會報45期（民國78年12月），頁146-147。

註2：The University of Edinburgh, " Invitation Tender for the Supply and Delivery of Library Periodicals EC/0055/LIBR, "

〈http://www.google.com.tw/search?q=cache:iurLbVfRF9UJ:scone.strath.ac.uk/scamp/CCMTools/tenders/serials_tender.pdf+invitation+to+tender+supply+delivery+periodicals&hl=zh-TW&ie=UTF-8〉（20 Jun. 2003）.

註3：最有理標之適用情形及作業程序(民92)。上網日期：92年4月27日。
網址：http://www.pcc.gov.tw/c2/c2b/c2b_6/2_b_6_3_1_2.htm

註4：楊錫安，「政府採購法開標決標及招標文件製作」，（課程講義，採購契約實務研習班，民國92年6月）

附件一 最有利標評選辦法

中華民國八十八年五月十七日(88)工程企字8806853號令發布

第一條 本辦法依政府採購法(以下簡稱本法)第五十六條第四項規定訂定之。

第二條 機關辦理採購，採最有利標決標者，應於招標前確認其標的屬異質之工程、財物或勞務，宜以本法第五十二條第一項第一款或第二款之最低標決標方式辦理。

前項異質之工程、財物或勞務採購，指由不同廠商履約結果，於技術、品質、功能、效益或商業條款之履行等有差異者。

第三條 本辦法所稱總滿分，指招標文件所列各評選項目滿分之合計總分數。

本辦法所稱總評分，指採購評選委員會（以下簡稱評選委員會）依招標文件所列評選項目之配分，評審廠商投標文件，核給各評選項目之得分，再將各項得分合計後之分數。

本辦法所稱序位，指評選委員會依招標文件所列評比項目之重要性或權重，評審廠商投標文件後所核給之序位。

第四條 機關採最有利標決標者，除法令另有規定者外，應於招標文件載明下列事項：

- 一、以合於招標文件規定之最有利標為得標廠商。
- 二、評選項目及評審標準。
- 三、評定最有利標之方式。
- 四、投標文件經審查合於招標文件規定者，始得為協商及評選之對象。
- 五、得採行協商措施者，協商時得更改之項目。
- 六、有應予淘汰或不予評比之情形者，其情形。
- 七、投標文件有依評選項目分別標示及編頁之必要者，其情形。
- 八、其他必要事項。

第五條 最有利標之評選項目及子項，得就下列事項擇定之：

- 一、技術。如技術規格性能、專業或技術人力、專業能力、如期履約能力、技術可行性、設備資源、訓練能力、維修能力、施工方法、經濟性、標準化、輕薄短小程度、環境保護程度、考量弱勢使用者之需要、計畫之完整性或對本採購之瞭解程度等。
- 二、品質。如品質管制能力、檢驗測試方法、偵錯率、操作容易度、維修容易度、精密度、安全性、穩定性、可靠度、美觀、使用舒適度、故障率或使用壽命等。
- 三、功能。如產能、多樣性、擴充性、相容性、前瞻性或特殊效能等。
- 四、管理。如組織架構、人員素質及組成、工作介面處理、期程管理、履約所需採購作業管理、工地管理、安全維護、會計制度、財務狀況、財務管理、計畫管理能力或分包計畫等。
- 五、商業條款。如履約期限、付款條件、維修服務時間、售後服務、保固

期或文件備置等。

六、過去履約績效。如履約紀錄、經驗、實績、法令之遵守、如期履約效率、履約成本控制紀錄、勞雇關係或人為災害事故等情形。

七、價格。如總標價及其組成之正確性、完整性、合理性、超預算或超底價情形、履約成本控制方式、後續使用或營運成本、維修成本、殘值、報廢處理費用或成本效益等。

八、財務計畫。如本法第九十九條開放廠商投資興建、營運案件之營運收支預估、資金籌措計畫、分年現金流量或投資效益分析等。

九、其他與採購之功能或效益相關之事項。

第六條 機關應依下列規定，擇定前條之評選項目及子項：

- 一、與採購目的有關。
- 二、與決定最有利標之目的有關。
- 三、與分辨廠商差異有關。
- 四、明確、合理及可行。
- 五、不重複擇定子項。

第七條 機關應依下列原則，訂定評選項目及子項之計分方式：

- 一、每一計分級距所代表之差異應明確。
- 二、每一評選項目或子項之計分，應能適當反應該項目或子項之重要性，並能區分不同廠商間之差異性。

機關訂定評選項目及子項之序位評比方式，準用前項規定。

第八條 機關採最有利標決標者，評選委員會得就評選項目分組審查，再彙整綜合評選。

第九條 機關評定最有利標，應依下列方式之一辦理，並載明於招標文件：

- 一、總評分法。
- 二、評分單價法。
- 三、序位法。
- 四、其他經主管機關認定之方式。

第十條 採總評分法評定最有利標者，應依下列方式之一辦理，並載明於招標文件：

- 一、價格納入評分，以總評分最高者為最有利標。
- 二、價格不納入評分，綜合考量廠商之總評分及價格，以整體表現經評選委員會出席委員過半數決定最優者為最有利標。
- 三、依招標文件載明之固定價格給付，以總評分最高者為最有利標。

第十一條 採評分單價法評定最有利標者，價格不納入評分，以價格與總評分之商數最低者為最有利標。

第十二條 依第十條第一款與第三款及前條方式評定最有利標，總評分最高或價格與總評分之商數最低之廠商，有二家以上相同，且均得為決標對象時，得以下列方式之一決定最有利標廠商。但其綜合評選次數已達本法第五十六條規定之三次限制者，逕行抽籤決定之。

對總評分或商數相同廠商再行綜合評選一次，以總評分最高或價格與總評分之商數最低者決標。綜合評選後之總評分或商數仍相同者，抽籤決定之。

擇配分最高之評選項目之得分較高者決標。得分仍相同者，抽籤決定之。

第十三條 採序位法評定最有利標者，應依下列方式之一辦理，並載明於招標文件：

- 一、價格納入評比，以序位第一者為最有利標。
- 二、價格不納入評比，綜合考量廠商之評比及價格，以整體表現經評選委員會出席委員過半數決定序位第一者為最有利標。
- 三、依招標文件載明之固定價格給付，以序位第一者為最有利標。
- 四、評選委員辦理序位評比，應予不同廠商不同之序位。

第十四條 評定最有利標涉及評分者，招標文件應載明下列事項：

- 一、各評選項目之配分。
- 二、全部評選項目滿分合計總分數及其合格分數，或各評選項目之合格分數。
- 三、總評分不合格者，不得作為協商對象或最有利標。
評選項目有子項者，其配分得免載明於招標文件。但個別子項不合即不得作為協商對象或最有利標者，應於招標文件載明其情形。
價格納入評分者，其評分方式應載明於招標文件，且所占全部評選項目滿分合計總分數之比率不得逾百分之五十。

第十五條 評定最有利標涉及序位評比者，招標文件應載明各評比項目之權重。序位評比結果得否納為協商對象，由評選委員會決定之。

序位評比項目有子項者，其權重得免載明於招標文件。

第十六條 評選項目之子項，未於招標文件規定者，其配分或優劣排序權重，應由評選委員會於下列時機前訂定：

- 一、公開招標及限制性招標之比價應於開標前定之。有分段投標者，應於第一階段開標前定之。
- 二、選擇性招標應於資格審查後之下一階段開標前定之。

第十七條 機關評定最有利標後，應於決標公告公布最有利標及其他參與協商廠商之標價及總評分或序位評比結果。評選委員會之會議紀錄，除涉及個別廠商之商業機密者外，投標廠商並得申請查閱。

機關對於不合於招標文件規定之廠商，應通知其原因；對於合於招標文件規定但未得標之廠商，應通知其總評分或序位評比結果。

第十八條 機關評選結果無法評定最有利標時，除予廢標外，其採行協商措施者，應予參與協商之廠商依據協商結果，就協商項目於一定期間內 修改該部分之投標文件重行遞送之機會。價格須依協商項目調整者，亦同。

前項重行遞送之投標文件，機關應再作綜合評選。但重行遞送之投標文件，有與協商無關或不受影響之項目者，該項目應不予評選，並以重行遞送前之內容為準。

第十九條 機關採最有利標決標，以不訂底價為原則；其訂有底價，而廠商報價逾底價須減價者，於採行協商措施時洽減之，並適用本法第五十三條第二項之規定。

第二十條 機關評選最有利標之過程中，各次會議均應作成紀錄，載明下列事項：

- 一、評選委員會之組成、協助評選之人員及其工作事項。
- 二、評選方式。
- 三、投標廠商名稱。
- 四、評選過程紀要。
- 五、各投標廠商評選結果。
- 六、有評定最有利標者，其理由。
- 七、個別委員要求納入紀錄之意見。有協商紀錄者，應附於評選紀錄中。

第二十一條 本辦法自中華民國八十八年五月二十七日施行。

附件二 機關委託專業服務廠商評選及計費辦法

中華民國八十八年五月十七日(88)工程企字8806741號令發布

第一條 本辦法依政府採購法（以下簡稱本法）第二十二條第二項規定訂定之。

第二條 機關以公開客觀評選方式委託廠商提供專業服務，服務費用在公告金額以上者，其廠商評選與服務費用之計算方式，依本辦法之規定。

第三條 本法第二十二條第一項第九款所稱專業服務，指提供專門知識或技藝之服務；包括法律、會計、財務、地政、醫療、保健、防疫或病蟲害防治、文化藝術、研究發展及其他與提供專門知識或技藝有關之服務。

第四條 機關委託廠商承辦專業服務，除法令另有規定者外，其招標文件得視個案特性及實際需要載明下列事項：

- 一、服務之項目及工作範圍。
- 二、應徵廠商之資格條件及應檢附之文件。
- 三、服務之提供方式。
- 四、工作時程。
- 五、涉及材料或設備之供應者，其規格。
- 六、服務之工作範圍及內容明確者，其績效衡量指標、驗收項目及標準。
- 七、廠商應提出之專業服務建議書及應含之內容。如主要工作項目之時程、數量、價格、計畫內容、章節次序或頁數限制等。
- 八、智慧財產權之歸屬。
- 九、評審項目、評審標準及評選方式。
- 十、與評選優勝廠商議價及決標原則。
- 十一、計價及付款方式。
- 十二、招標須知及契約條款。
- 十三、廠商於評選時須提出簡報者，其進行方式。
- 十四、預算或預計金額。
- 十五、其他必要事項。

第五條 前條第九款評審項目，除法令另有規定者外，得視個案特性及實際需要載明下列事項：

- 一、廠商所具備之專業人力、經驗或實績等資格。
- 二、計畫主持人及主要工作人員之經驗及能力。
- 三、計畫執行方式。
- 四、如期履約能力。
- 五、價格。
- 六、建議書之完整性、可行性及對服務事項之瞭解程度。
- 七、其他必要事項。

- 第六條 機關公開徵選廠商承辦專業服務之審查，其招標文件訂有廠商資格者，應先審查資格文件。資格不合於招標文件之規定者，其他部分不予審查。機關評選結果應通知廠商，對未獲選者並應敘明其原因。
- 第七條 採購評選委員會評選優勝廠商，得不以一家為限。前項評選作業，準用本法有關最有利標之評選規定。
- 第八條 機關與評選優勝廠商之議價及決標，應依下列方式之一辦理，並載明於招標文件：
一、優勝廠商為一家者，以議價方式辦理。
二、優勝廠商在二家以上者，依優勝序位，自最優勝者起，依序以議價方式辦理，但有二家以上廠商為同一優勝序位者，以標價低者優先議價。
- 第九條 前條決標，應依下列規定之一辦理：
一、招標文件已訂明固定服務費用或費率者，依該服務費用或費率決標。
二、招標文件未訂明固定服務費用或費率者，其超底價決標或廢標適用本法第五十三條第二項及第五十四條之規定。
- 第十條 機關委託廠商承辦專業服務，其服務費用之計算，應視專業服務之類別、性質、規模、工作範圍及內容或工作期間等情形，就下列方式擇符合需要者訂明於契約：
一、總包價法或單價計算法。
二、按月、按日或按時計酬法。
三、服務成本加公費法。
依前項計算之服務費用，應參酌一般收費情形核實議定。其必須核實另支費用者，應於契約內訂明項目及費用範圍；契約未規定者，不得另為任何給付。
- 第十一條 總包價法或單價計算法，適用於工作範圍及內容明確，服務費用之總價可以正確估計或可按服務項目之單價計算其總價者。
- 第十二條 按月、按日或按時計酬法，適用於工作範圍小，僅需少數專業工作人員作時間短暫之服務，或工作範圍及內容無法明確界定，致總費用難以正確估計者。前項服務費用，薪資之計算得為下列方式之一；薪資以外之其他費用，可另行計算給付。
一、採按月計酬法者，每月薪資可按契約所載工作人員月薪計算。
二、採按日計酬法者，每日薪資可按契約所載工作人員日薪計算。
三、採按時計酬法者，每時薪資可按契約所載工作人員時薪計算。
- 第十三條 服務成本加公費法，適用於計畫性質複雜，服務費用不易確實預估或履約成果不確定之服務案件。前項服務費用，得包括下列各款費用：
一、直接費用：
（一）直接薪資：
包括契約所載直接從事專業服務工作人員之實際薪資，另加百

分之三十作為工作人員公假與特別休假等之薪資、保險費及退休金等費用。

(二)管理費用：

包括未在直接薪資項下開支之管理及會計人員之薪資、保險費及退休金、辦公室費用、水電及冷暖氣費用、機器設備及傢俱等之折舊或租金、辦公事務費、機器設備之搬運費、郵電費、業務承攬費、廣告費、準備及結束工作所需費用、參加國內外專業會議費用、業務及人力發展費用、研究費用或專業聯繫費用及有關之稅捐等。但全部管理費用不得超過直接薪資之百分之一百。

(三)其他直接費用：

包括執行委辦案件工作時所需直接薪資以外之各項直接費用。如差旅費、加班費、資料收集費、專利費、外聘顧問之報酬、電腦軟體費、圖表報告之複製印刷費及有關之各項稅捐、會計師簽證費用等。

二、公費：

指廠商提供專業服務所得之報酬，包括風險、利潤及有關之稅捐、會計師簽證費用等。

三、營業稅。

前項第二款公費，應為定額，不得按直接薪資及管理費之金額依一定比率增加，且全部公費不得超過直接薪資及管理費用合計金額之百分之三十。

第十四條 機關委託廠商承辦專業服務，得於招標文件規定得標廠商服務費用降低或實際績效提高時，得依其情形給付廠商獎勵性報酬。前項獎勵性報酬之給付方式如下，由機關於招標文件中訂明：

一、屬服務費用降低者，為所減省之契約價金金額之一定比率。

二、屬實際績效提高者，依契約所載計算方式給付。

前項第一款一定比率，以不逾百分之五十為限；第二款給付金額，以不逾契約價金總額或契約價金上限之百分之十為限。

第十五條 機關採服務成本加公費法者，應於契約訂明下列事項：

一、廠商應記錄各項費用並提出經會計師簽證之憑證，機關並得至廠商處所辦理查核。

二、成本上限及逾上限時之處理。

第十六條 廠商之服務費用，得於契約規定於訂約後預付一部分，其餘按月或分期支付。但各次付款金額及條件應予訂明。前項預付一部分者，以不逾契約總額或預估給付總額之百分之三十為原則。

第十七條 機關委託廠商承辦專業服務，其履約期間在一年以上者，得於契約內訂明

自第二年起得隨物價指數調整契約價金，並敘明其所適用之調整項目、調整方式及調整金額上限。

第十八條 機關委託廠商承辦專業服務，應於徵選文件規定得標廠商專業服務成果之智慧財產權歸屬及侵害第三人合法權益時由廠商負責處理並承擔一切法律責任。前項權利，機關得視需要取得部分或全部權利或取得授權。

第十九條 機關委託廠商承辦專業服務，非依本法第二十二條第一項第九款辦理者，得準用本辦法之規定。第二十條 本辦法自中華民國八十八年五月二十七日施行。

附件三 共同供應契約實施辦法

中華民國八十八年五月十七日(88)工程企字8806853號令發布

第一條 為辦理政府採購法(以下簡稱本法)第九十三條規定之共同供應契約,特訂定本辦法。

第二條 本法第九十三條所稱具有共通需求特性之財物或勞務,指該財物或勞務於二以上機關均有需求者。

本法第九十三條所稱共同供應契約(以下簡稱本契約),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本契約之機關均得利用本契約辦理採購者。

第三條 本辦法所稱訂約機關,指與廠商簽訂本契約之機關。

本辦法所稱適用機關,指應依本契約辦理採購之機關。

第四條 機關辦理本契約之招標文件,除法令另有規定者外,應視需要載明下列事項:

一、招標標之名稱、技術規格、供應區域、預估採購總數量、每次最低採購量、每次最高採購量、報價條件、通知得標廠商供應之程序、廠商每次供應之履約期限、包裝、驗收、保固、爭議處理或其他商業條款。

二、價格及履約期限得因地區而異者,其所適用之各個地區。

三、本契約之有效期及有效期屆滿或終止前發出之訂購通知均屬有效。

四、廠商於本契約之有效期內對一般大眾之促銷或減讓活動,其價格或條件優於本契約時,應一併適用於適用機關。

五、適用機關。

六、前款以外之機關,於徵得廠商同意後,得利用本契約辦理採購。

七、本契約變更之程序及條件。

八、終止或解除本契約之條件。

九、訂約機關及廠商之名稱、地址、電話、電傳號碼及聯絡人或單位)等資料。

十、標明本契約係共同供應契約。

十一、其他必要事項

第五條 前條第五款所稱適用機關,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者,為參與協議之各機關。

二、由中央各部、會、行、處、局、署等機關或各直轄市、縣(市)政府指定機關訂約者,為指定機關及其所屬機關。

三、由主管機關指定機關訂約者,為中央機關。

第六條 適用機關應利用本契約辦理採購,並於辦理採購時通知訂約機關。但本契約另有規定者,從其規定。

前項適用機關有正當理由者,得不利用本契約,並應將其情形通知訂約機

關。

第七條 本契約應公開於主管機關指定之資訊網站，供各機關利用。

第八條 適用機關利用本契約辦理採購之程序，應由訂約機關於本契約內訂明；其方式得為下列情形之一：

- 一、經由訂約機關為之。
- 二、逕與廠商為之，並副知訂約機關。
- 三、本契約規定之其他程序。

適用機關辦理驗收及付款事宜，以逕與廠商為之為原則。

第九條 本契約應明定訂約廠商於本契約有效期內，以更優惠之價格 或條件供應本契約之標的於適用機關或他人者，訂約機關得 與廠商協議變更本契約。廠商無合理事由而不減價者，訂約 機關得終止契約。

第十條 本契約應明定廠商對適用本契約之機關，為無正當理由之差別待遇，或有可歸責於廠商之事由而未能供應時，訂約機關 得終止契約，並得請求損害賠償。

第十一條 適用機關利用本契約採購之期間，最長以二年為限。

第十二條 本契約關於統計資料之蒐集與彙報及依本法第一百零一條所為之通知等事項，由訂約機關統一處理為原則。

第十三條 適用機關與廠商有爭議未能解決者，由訂約機關處理之。

訂約機關與廠商關於前項爭議之處理，適用本法第六十九條及第六章之規定。

第十四條 適用機關之駐國外機構辦理採購，得不適用本辦法之規定。

第十五條 訂約機關為辦理本契約，得向適用機關收取必要之費用。

第十六條 本辦法自中華民國八十八年五月二十七日施行。