



台灣銀行共同供應契約實施方案研討會會議記錄

研討會時間：民國一〇一年九月十二日（星期三）下午 2 時 30 分

| | |
|------|-----------------|
| 檔案編號 | 101 產業-1-研 0912 |
| 保存年限 | 3 年 |

研討會地點：潮港城國際美食館東京廳 台中市南屯區環中路四段 2 號

主辦單位：台中市電腦商業同業公會

出席單位：台灣銀行採購部 張達欽副經理、陳建良高級襄理、程亞雯科長、余祥均初辦

台中市政府資訊中心黃嘉誠科長

指導貴賓：台中市場正中議員

出席人數：石立欽主委等共計 128 人

主席：黃理事長文正 記錄：朱芬滿

壹、主席宣佈開會/主席致詞

貳、台銀採購部回應提案內容說明

台灣銀行共同供應契約實施方案研討會提案

(一) 地方政府資訊暨相關設備採購方式提請討論案 (台中市電腦公會)

1. 前言：共同供應契約主要目標為採購資訊透明化及公平化，節省政府採購人、物力，提高工作績效並訂定各項物品合理價格以杜絕綁標、圍標、官商勾結等採購弊端，本方案用意良深。目前絕大多數政府單位均以台灣銀行共同供應契約方式辦理物品採購。然近年來部分政府單位為謀取自身利益，參考或利用共同供應契約規範再變相自行開標或比價，刻意壓低價格以彰顯施政績效，這種為自利而捨良策的做法，不但置政府總體經濟施政目標於不顧且造成社會貧富差距，廠商怨聲載道、群情激憤並醞釀聯合至中央政府暨相關單位抗議。

2. 茲提出台中市政府具體事件如下：

台中市目前共有 211 家立約商 (全區 44 家廠商及分區 167 家廠商) 參加台灣銀行之共同供應契約電腦 LP5-990091 標採購案。台中市政府為貪圖較低採購單價，彙集各單位電腦設備預算由市政府統一辦理招標，並標示規格參照共同供應契約之某單一項次開標，以單一規格大量採購方式來壓低單價，由最低價之獨家廠商取得全數訂單，其他 210 家廠商坐以待斃，完全忘卻共同供應契約方案當初設計之精神也具推動在地廠商業務普及化，避免大財團公司壟斷造成貧富差距擴大之均富理想。市府執政團隊僅著眼於增加自身利益與經費，但不願思考如何把「餅」做大之積極財源擴展方案，僅在原有大「餅」內刮取廠商利潤據為己有。再者，亦未考慮由獨家廠商得標後，對較偏遠地區使用者之售後服務品質與時效，倘由使用單位依據共同供應契約選擇臨近立約商採購，是否更能提昇服務品質與時效？

3. 建議辦法：



- (1) 建議市政府電腦設備採購案，回歸「政府電子採購系統」之「台灣銀行共同供應契約」採購方案辦理。勿美言節約公帑，實際付出之代價為佔大多數之中小企業無法營運甚至倒閉，政府整體稅收減少並加劇失業補助負擔且造成民怨。
- (2) 建議採購權落實由編列預算之使用單位依據共同供應契約自行選擇廠商及適用機型，期達成符合實際需求效益，共同供應契約之議價優惠直接回饋使用單位，以實際符合使用單位之補強需要。
- (3) 政府應加強宣導共同供應契約採購方案，因產品價格全國一致，鼓勵立約商加強服務品質以提高競爭力。
- (4) 既然有共同供應契約平台，地方政府採購又要另外招標，造成業者還要另外準備投標押標金、履約保證金等，造成業者資金週轉問題。

台中市政府：台中市政府目前所有機關所需的電腦委託由資訊中心統一採購，並配合市政府百萬以上採購金額必須公開投標政策，經過議價可為政府節省很多公帑，又可以拿省下的錢買更多的電腦；現有採購方式對於市政府而言比較好，但是對業者則有上述問題。我們會將這些問題帶回去向長官反應再進行對策研議。

台銀回覆：1. 地方政府採購可以善用台灣銀行共同供應契約平台，不用重複投標，即可減輕廠商投標時押標金、履約保證金及保固金的負擔。

2. 若採購單位開出的規格在共同供應契約平台上沒有，只要不同的產品不同的規格，台銀可依不同功能、效益再開列不同的項目，以符合各單位需求。

楊議員正中：這裡面到底出了什麼問題，如果是在議會裡面可以監督到的，我一定會盡我最大的力量，來協助大家，幫忙大家。我們也希望說台中市政府應該要顧慮到品質及售後服務，還能照顧到業者。但也希望政府在推動任何政策時，雖然是在幫忙業者，但是在公帑上，一定要有效率的觀念。希望能找到一個均衡點，創造雙贏甚至創造三贏。

黃理事長：關於這個議案，會議記錄用公文發文方式，建議正本直發給台中市政府，副本文發到市議會，做為溝通方式。

(二) 缺貨未下架罰款責任提請討論 (苗栗縣電腦公會、台中市電腦公會)

1. 提案說明：個人電腦及週邊標到尾端時，沒有貨源，原廠也沒有下架，造成客戶還在下單，而立約商沒有辦法交貨，被罰款。茲提供下列案例：
 - (1) 經銷商接獲客戶訂單之後向代理商下訂單，但是代理商回覆該產品原廠缺貨最後造成經銷商交貨逾期以致被罰款。
 - (2) 經銷商突然發現客戶下單 (客戶事先並未洽詢該產品貨源是否充足)，經銷商向代理商詢問產品貨源，代理商答覆該產品缺貨，於是經銷商請客戶取消訂單或是改下同項次其他品牌，結果客戶認為經銷商拒絕接單，故客戶欲提報經銷商違約。
2. 建議辦法：
 - (1) 原廠沒有貨，又沒跟台銀做下架貨的動作，應要對原廠有明確的規範，不能將此責任推給立約商，讓立約商罰款。建議台銀共同供應契約系統建立原廠供貨狀況(缺貨、停產)，讓立約商及使用單位清楚即時供貨狀況，若缺貨則由原廠提供替代商品。



- (2) 共同契約的產品型號、規格、金額、皆是由第一期程的原廠或是代理商訂定，投標經銷商是投第二期程跟進得標項次產品，故建議未來共同契約採購招標時，應該要規定凡參與第一期程投標的廠商都必須要附帶保證書，保證其貨源供應無虞或是更改規則，一旦發生缺貨現象如缺貨原因歸屬於原廠，則相關責任應由原廠負擔。
- (3) 共同契約招標契約條款中明列「適用機關在本契約有效期屆滿或終止前之訂購均屬有效，立約商不得拒絕，否則以違約論」此一條款似乎有商確之虞，同時依照當初與台銀承辦人員電話詢問所得答覆是只要客戶下單，不管公司事先知情與否以及是否有點選接收訂單的鈕，都視同為客戶完成下單手續，經銷商都必須出貨，如果經銷商無法出貨則可認定為違約，但是此一問題如同上述案例，如果無法供貨原因歸屬於原廠或是代理商，為何相關責任卻必須由經銷商承擔，所以在此誠懇建議，針對本人提出以上的兩個問題，是否可以做個回應或修改，以使各經銷商無後顧之憂。

- 台銀回覆：
1. 台銀採購部設計的標案裡面，從來是把投標廠商看做是獨立個體，從來不會要你去被原廠綁住，投標廠商規格證明書它只是取代型錄資料，絕對不是取代所謂經銷證明。
 2. 原廠若有缺貨狀況，只要申請資料完整，我們保證三天內就可變更完成，原廠若真的缺貨應儘速申請下架或提供停產替代產品，不要害到經銷商。經銷商也要注意有接到缺貨商品訂單，一定要請客戶把原來缺貨的訂單取消掉，重新下新的訂單，用新替代型號，未來交貨驗收才不會有問題。若同一張訂單若有不同廠牌，建議分開下訂，減輕機關的壓力，也減輕經銷商必須交貨的壓力。
 3. 缺貨的訂單留在手邊，所面臨的問題會有逾期交貨的狀況，假設同一個訂單如果有其他的品牌可以供應，建議請客戶重新下訂，這樣對下訂機關、對廠商會比較好。
 4. 針對在網站上對原廠進行滿意度調查問題，有同一張訂單上多家廠商的問題，在電腦問卷系統設計作業上會有無法判斷的問題，未來將考慮針對廠牌進行滿意度調查。
 5. 缺貨未下架罰款責任問題，台銀將成立專案小組於兩星期內(9/26前)給予回覆。

台銀會後答覆：有關電腦及週邊設備案共同供應契約產品缺貨未下架罰款責任歸屬問題，因涉及經銷商與立約商或原廠間之商業行為，本採購部實在無從認定，惟為體恤中小企業經營之困境，爰決議處理方式如下：若立約商接到機關之訂單後而原廠確實無法供貨時，立約商需提出原廠缺貨證明文件(載明缺貨原因及時間)正本，並提供現有契約內該原廠較高規格之替代品供機關訂購，但不得據以增加契約價金，若機關同意接受即以此替代品交貨，若機關不接受得據以取消訂單免罰款。

(三) 無法決標之底價訂定問題討論 (台中市電腦公會)

1. 提案說明：最近跟進之 LP5-1000066 標，最大銷量之 14 吋面板筆記型電腦及市場急切需求之主流產品 Ultrabook 等均流標未能開出，以上機型均非獨家廠牌(商)壟斷，既然多家廠牌均無法依照底價承接，即表示底價訂定確實有問題，應檢討底價訂定方式或另行議價設法解決。
2. 建議辦法：請台灣銀行採購部研究改進底價訂定方式避免第二次補開，大家勞民傷財且浪費時間與資源。



- 台銀回覆：1. 產品保固愈多，對經銷商成本愈高，對於機關來說是很好，事實上廠商的服務成本是有價值的，如果公會認為價格有需要調整，很歡迎大家把相關訊息、意見提供給台銀參考。
2. 日後台銀主動通知各公會，不一定用書面，至少用電話諮詢各位價格，供台銀訂定價格參考，讓長官、底價審議委員會在評估的時候比較有一個更合理的參考依據。

(四) 小型標案過多，立約商資金積壓負擔問題討論。(台中市電腦公會)

1. 提案說明：廢除小型儲存設備標案等，減低立約商資金積壓負擔。因原來電腦週邊標現在切割為印表機等產品標及網路設備標，已增加 1 個標案。
2. 建議辦法：將儲存媒體標廢除，其中硬碟機、隨身碟、光碟片等併入電腦主機標內，另增加儲存設備項，如同原記憶體移至主機標相同，維持共同供應契約總標案數量不增加。
3. 現今原廠耗材、環保耗材、傳真機耗材等均獨立標案，且目前印表機標中已有事務機，部分事務機耗材與傳真機耗材通用，致使立約商必須投 2 個標案，建議整合標案。

- 台銀回覆：1. 傳真機和耗材是不一樣的，傳真機是主機採公開招標，耗材是限制性招標，兩個招標方式不一樣，可能沒辦法把它結合在一起。
2. 今年的儲存媒標下個月就要開標，要合併的話要到明年才開始。但是提醒大家，儲存媒體併到電腦設備標以後，會有一部分項次就不開標，例如：光碟片等。
3. 如果有些項次拿掉，未來衍生另外一個議題，就是附加十萬元採購的部分，如果相關附加採購項次、數量太多，可能會壓縮十萬元的額度，造成一些連帶影響。

(五) 履約保證金延遲一年四個月才歸還立約商問題提請討論。(台中市電腦公會)

1. 提案說明：採購單位常拖到契約截止日最後一天才下單，履約保證金發還時間過長，約一年四個月才歸還立約商，造成立約商資金週轉負擔積壓問題，提請討論。
2. 建議辦法：建議履約保證金期滿準時歸還。

- 台銀回覆：1. 履約保證金的一年四個月，一年是指保固期，四個月主要是在推定，因為目前很多機關不是透過電子訂購系統，故無交貨及驗收記錄；故用「推定」方式認定已經保固期滿。
2. 保固期一年就沒辦法再縮減，因為這是契約的規定。如果機關他的訂單都是在電子採購系統上做，也在系統上做交貨及驗收的記錄的話，只要有明確的驗收日期，即可退還履約保證金。

(六) 共同供應契約訂購單附加項目金額限制問題提請討論(台中市電腦公會)

1. 提案說明：共同供應契約訂購單附加項目欄，總金額目前不得超過新台幣 10 萬(含)元整，不論主項目總金額多寡均限制低於 10 萬元，造成報價困難。且手寫式訂購單附加項目須加註「共同供應契約無此項」字樣規定，應無意義與功能。
2. 建議辦法：
 - (1) 建議附加項目欄增加「相關附件」及「獨立附件」選項欄。



(2) 如附加項目內容與主體採購不相關屬於「獨立附件」選項，自應依據政府採購法規定不得超過新台幣 10 萬（含）元整。但附加項目內容系主體採購之「相關附件」選項時，應可適用政府採購法之限制性招標規定，或討論設定不得超過主體採購金額百分比之規定，以解決報價困擾。

(3) 建議台灣銀行採購部與行政院相關單位爭取改善。

台銀回覆：1. 「附加」的意思如果是「相關」，機關認為有需要，只要說明限制性的理由就可以採用限制性招標。但是工程會他認為這不能掛在共同供應契約訂購系統中。這個問題主要是不能掛在共同供應契約系統裡面，並不是機關不能用限制性招標。如果我們有機會再去對採購系統做建議的話，會把這個意見納入建議事項中。

2. 不論系統能不能使用，機關一定要依據規定簽辦。因為未達公告性的招標辦法裡面還牽扯到一個簽辦的規定，那個機關非得要簽辦不可，簽辦單位就是政風會計，他們有權利對優先順序提出主張，所以那個簽辦過程是一定要辦理的。

(七) 共同供應契約合約中之議價條款說明修改討論（台中市電腦公會）

1. 提案說明：政府電子採購網提供之契約內容第五項第（二）款文件如下：「單一機關一次訂購電腦設備用品總金額達新臺幣 200 萬元，適用機關應與立約商另行議定價格折扣或其他優惠條件」，容易造成採購單位誤解。
2. 建議辦法：應加註單一機關之單一標案訂單一次訂購總金額達新臺幣 200 萬元整等字樣，一般對於「電腦設備用品」之解釋並明確無法律規定，電腦及印表機等相關設備均可解釋為「電腦設備用品」。

台銀回覆：1. 這應該是機關有誤解，應該是單一機關對本案一次訂購總金額達 200 萬以上，這樣就應該很清楚表示。

2. 這並不是通用條款，其實每個案子除了金額還有數量的門檻，必須是要兩者都超過才可以議價，所以每個案子寫的門檻是不一樣的。

3. 當然如果廠商沒有辦法說服機關的話，我們會把這個項目寫得更清楚外，如果有需要台銀協助您對機關做說明的時候，可以來電說明，我們也很樂意協助各位。

(八) 軟體決標方式差異問題討論（台中市電腦公會）

1. 提案說明：軟體標在決標的金額與定價差異過大，有些被打 5 折，有些打 8 折 9 折... 等都有不同的折數，台銀是否要能有個明確的決標方式。
2. 建議辦法：希望台銀能公告決標價格的方式，或者增加項次如第十組其他應用軟體內分教育類教學、視聽教學、廣播教學... 等明確讓客戶更了解產品，廠商的價格也更能明確訂定。

台銀回覆：1. 有關於軟體的部分，因為軟體是受到智慧財產權著作權的保障，所以才用限制性招標，所以訂價跟它的計價基礎、軟體功能效益內容都是原廠制定的，所有軟體它都有個參考價，就是市價。

2. 但是全校授權或是全班授權可能造成更大的價格差異，這個部分我們會再跟原廠做更清楚的確認。

3. 另外很多時候硬體軟體界線蠻難分辨的，雖然買軟體，可是最後交貨的時候也搭配硬體



台中市電腦商業同業公會

在交貨，這個部分我們認為除非它是附加，否則是跟他買軟體的精神是不太一致。所以定價的部分我們會再跟原廠確認釐清。

(九) 部分品牌商品限制需是其經銷商，投標時需附原廠證明書問題討論。(台南市電腦公會)

1. 提案說明：長久以來共同供應契約一直受原廠授權書綁住，造成有些品牌綁住特定經銷商才可以投，試問所有公會會員都是資訊公司，被這些所謂的原廠限制住，導致諸多商品無法銷售，試問那我們還是電腦公司嗎，電腦公司不能賣電腦商品難道商業司登記可販賣項目，會比臺銀或原廠還不如嗎？例如 H 牌 E 牌的原廠碳粉、E 牌印表機等等，還有原廠限制不可標環保碳粉否則不給販賣實為可笑，自由經濟怎麼變成了如此，資訊公司不能賣商品給客戶那公司選用開嗎？
2. 建議方案：共同供應契約為臺銀統一招標多數決標，臺銀以對所有商家做資格審查如公會證明，401 報表，營業登記，如合格實屬資訊公司應可販售所有商品，建議廢除原廠證明書，讓小而巧小而美的資訊公司有條活路，不要扼殺小公司的存在，再小的公司也都是我們共同伙伴之一。

台銀回覆：1. 台銀採購部設計的標案裡面，從來是把投標廠商看做是獨立個體，從來不會要你去被原廠綁住，投標廠商規格證明書它只是取代型錄及答標資料，絕對不是所謂經銷證明。
2. 我們儘量站在廠商的角度來看要如何讓投標更簡化，這是我們在流程設計上可以做的。所以我們要特別跟各位說明，我們絕對不要各位跟原廠變成連體嬰，更不會要你們被原廠綁死，我們絕對沒有要原廠授權書，這個部分我們特別聲明一下。

參、上述提案之現場疑議提問部分：

提問代表：笠智汪水盛先生、苗栗縣電腦公會林煜勝理事長、新竹市電腦公會楊連芳理事長、呈明影像李少駒先生、苗栗縣電腦公會江冠錄監事等

台銀綜合總結：

1. 台中市政府開標要繳押標金、保證金這都是採購法令規定，台灣銀行共同供應契約全國各機關都可以利用的話，就可以解決這個問題。希望台中市政府能夠直接利用共同供應契約下訂，不要再另外再招標，就可以不用再收押標金等費用。
2. 針對原廠的滿意度調查部分，如果同一張訂單裡面有 A 廠牌、B 廠牌等不同的廠牌，系統針對這個部分是沒有辦法進行調查，有實際執行上的困難，目前尚無法取得共識，未來也許可以思考還有什麼方法可以去做問卷。
3. 我們第一期程其實仍然是公開招標，在公平競標情況下得到的結果，絕對不是說跟原廠議價；後來才設計二期程，讓全區的廠商來投標，因為他們對價格比較清楚，我們希望原廠支援通路商經銷商，給通路經銷商合理的利潤，未來這些通路經銷商才可以協助保固。
4. 請各位理事長回去跟會員宣導，如果是停產替代一定要下新的訂單，一定要把原來的訂單取消掉，重新下新的訂單，用新的型號，未來交貨驗收才不會有問題。
5. 將來會徵詢各公會的意見，提供一個價格參考，比如說服務成本在哪裡，請大家提供意見。

肆、現場新提問及溝通討論(無)



伍、 主席總結

從缺貨下架及罰款解決方式，我們也希望能有一個好的答案，至於訂定底價問題這是公會最能夠感受到我們有直接參與的感覺，當然我們給台銀的資料能夠參考到什麼程度，底價的訂定對我們而言是非常重要的，因為我們不能拿來跟賣場相提並論，機關都需要服務的。感謝會員代表，雖然答案不是很滿意，但是還可以接受，希望藉由這樣的互動能夠建立良好的溝通管道。

陸、 散會

新