

如何定底價

一、訂定底價時，宜一併考量下列情形，底價合理且符合實際需要：

1. 廠商應繳納之稅捐或規費。
2. 廠商之合理利潤。
3. 廠商之履約風險。
4. 參考過去採購案例者，該案例價格之合理性及不同履約時間、環境及條件所可能造成之價格差異。
5. 相關物價指數或匯率變動情形。
6. 廠商應繳納押標金或保證金之成本。
7. 依法令規定應辦事項之費用。

二、機關訂定底價，得基於技術、品質、功能、履約地、商業條款、評分或使用效益等差異，訂定不同之底價。（政府採購法施行細則第五十二條）

三、機關訂定底價，應由規劃、設計、需求或使用單位提出預估金額及其分析後，由承辦採購單位簽報機關首長或其授權人員核定。但重複性採購或未達公告金額之採購，得由承辦採購單位逕行簽報核定。

（政府採購法施行細則第五十三條）

四、底價之製訂，不能單憑主觀印象和以往的底價或決標紀錄，否則既不客觀也不合理。訂定底價可依賴二種方式：

（一）蒐集價格資料，自行製訂：

1. 報載行情。
2. 市場調查資料。
3. 各著名工廠廠價。
4. 同業公會牌價。過去採購紀錄。
5. 臨時向有關廠商詢價。
6. 自其他機構調查採購價格。
7. 取得估算底價所須資料後，應經過分析研究，然後參酌採購案的各項條件，加計各項必需費用、利息、稅捐、利潤等計算出價格送至主管核定。

（二）延聘專業人員估計：

有些專業化、技術性程度很高的物品或機械儀器，必須延聘專業人員，估算底價、辦理成本分析。

五、底價定得太低，會造成廠商報價偏高廢標。

底價定得太高，則浪費錢財。

六、成本分析是採購人員追求合理的價格手段。採購人員要求進行成本分析通常最常見：

1. 底價製作困難。
2. 無法確定供應商的報價是否合理。
3. 採購金額鉅大，成本分析有助於將來的議價工作。

七、規格符合決定後，就要進行預估底價。底價就是採購物品時，打算支付的最高價格。底價的益處：

1. 控制預算：採購案所訂定的底價，依據行情資料，但不能超過預算。
2. 防止圍標搶標：採購案如不訂定底價，圍標搶標的結果，將使物品品質降低、交貨延期也難以避免。
3. 提高採購作業效率：有了底價，採購人員在議價、比價時即有所依據。若無底價做為規範，則採購人員必須不段議價，避免圖利他人，因此遷延了訂約交貨的時效。

八、機關辦理採購，應訂定底價。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。

前項底價之訂定時機，依下列規定辦理：

- 一、公開招標應於開標前定之。
- 二、選擇性招標應於資格審查後之下一階段開標前定之。
- 三、限制性招標應於議價或比價前定之。（政府採購法第四十六條）

九、機關辦理下列採購，得不訂底價。但應於招標文件內敘明理由及決標條件與原則：

1. 訂定底價確有困難之特殊或複雜案件。
2. 以最有利標決標之採購。
3. 小額採購。

前項第一款及第二款之採購，得規定廠商於投標文件內詳列報價內容。

小額採購之金額，在中央由主管機關定之；在地方由直轄市或縣（市）政府定之。但均不得逾公告金額十分之一。地方未定者，比照中央規定辦理。

（政府採購法則第四十七條）

十、合於招標文件規定之投標廠商之最低標價超過底價時，得洽該最低標廠商減價一次；減價結果仍超過底價時，得由所有合於招標文件規定之投標廠商重新比減價格，比減價格不得逾三次。

前項辦理結果，最低標價仍超過底價而不逾預算數額，機關確有緊急情事需決標時，應經原底價核定人或其授權人員核准，且不得超過底價百分之八。但查核金額以上之採購，超過底價百分之四者，應先報經上級機關核准後決標。

（政府採購法則第五十三條）

十一、意圖為私人不正利益而高估預算、底價或應付契約價金，或為不當之規劃、設、招標、審標、決標、履約管理或驗收。（採購人員倫理準則第七條之十七）

十二、監辦人員監辦採購，指監視機關辦理開標、比價、議價、決標及驗收是否符合規定之程序。

監辦採購，不包括涉及資格、規格、商業條款、底價訂定、決標條件及驗收方法等採購之實質或技術事項。（機關主會計單位會同監辦採購辦法第三條）

十三、依政府採購法辦理文化藝術採購案：

1. 藝術家訴求之重點不外藝術無價不該稱斤論兩，而以採購法辦理採購，並非均定要經過減價程序，機關可以不訂底價，採公布決標金額，免要求廠商報價，即無需辦理減價。
2. 議價之程序，非僅指價格之議減，尚包括議約。採固定費率決標者，機關既已公布決標價，可免訂定底價，未來議價時，亦無需減價；確有必要訂定底價者，如廠商標價合理，亦得依其標價訂定底價辦理決標，而非一定要減價。

十四、政府採購法第三十四條規定：「機關辦理採購，其招標文件於公告前應予保密…（第一項）。機關辦理招標，不得於開標前洩漏底價，領標、投標廠商之名稱與家數及其他足以造成限制競爭或不公平競爭之相關資料〔第二項〕。…」機關邀請之專家學者參與評估所訂定之規格，為機關之利害關係人，可要求參與者書面切結保證遵守本法保密規定。若參與者不慎將規格資料外洩，應由洩密者自行負責。為避免發生洩密事件，宜預先告知參與者前揭規定及應保密之文件。

十五、依政府採購法施行細則第三十五條及第八十四條之規定，底價及決標金額如涉及商業機密，得不予公開底價，並得不將決標金額納入決標結果之公告及對各投標廠商之書面通知。其他非屬轉售目的之採購，其底價及決標金額仍應公告

十六、政府採購法第五十二條第一項第一款規定：「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。」包括「平底價」之情形，招標機關應予決標。

十七、廠商標價低於底價百分之八十時，機關如要限期該廠商提出說明或擔保，尚須符合政府採購法(以下簡稱本法)第五十八條所定「顯不合理，有降低品質、不能誠信履約之虞或其他特殊情形」之要件。廠商未於機關通知期限內提出合理之說明或擔保，經機關認定以決標予最低標廠商為宜時，仍得決標予該廠商。

十八、第一次開標，如因廠商報價高於底價而廢標，於第二次開標前，可否重新訂定底價？

機關廢標後重行招標，如招標之圖說、規範、契約、成本、市場行情等已有所改變，應依採購法第四十六條規定重行訂定底價；如未有上開情形，而原訂底價尚在保密之中，是否重訂底價，由機關首長或其授權人員決定。

十九、採購案件之底價金額，為何規定開標前以不予公開為原則？(第三十四條)

本法第三十四條規定開標前不得公開底價金額，係參照現行稽察條例第十七條之規定。雖然有建議於開標前公開底價者，但除機關依實際需要，經上級機關同意，得於招標文件中公告底價外，基於下列理由，仍以不公開為宜：

1. 一般訂定底價之作業，是在發出招標文件後進行，甚至為了保密，到開標前一刻才確定，因此預先公開底價，在實務上有其困難。
2. 訂定一個反映招標標的之合理底價，並不容易，特別是涉及不同工法、技術、品質之採購，招標機關實在很難面面俱到。如以高標準之標的為對象訂定較高之底價，公開此一底價恐會誘使低標準之標的提高報價；如以低標準之標的為對象訂定較低之底價，公開此一底價恐會嚇阻高標準標的之廠商參加投標。此外，底價若不確實，硬將其公開，會有誤導廠商報價或扭曲廠商競標意願之虞。亦即偏高灌水之底價，可能拉高報價，浪費公帑；偏低縮水之底價，可能嚇阻廠商，減少競爭。
3. 底價若經公開，事後發現不確實而欲更改，即產生應再次公開之問題。若時間不允許，勢必要延期開標，影響採購效率。
4. 即使規定由招標機關自行決定是否預先公開，也會造成廠商就此向機關請託、關說之困擾。

二十、採購案件之底價數額，在開標後至決標前之階段，為何規定亦不予公開？(第三十四條)

採購案件開標之後，還須經過審標、洽廠商澄清、減價等過程，才能辦理決標。如果允許將底價於開標後至決標前之階段公開，不論是完全放任於開標之後立即可公開，還是預設條件，僅允許在洽廠商減價時方得公開，都不能避免萬一無合格標、標價超底價等原因而未辦理決標時，已經造成將未來重新招標時之可能底價提前曝光之後果。此舉將迫使機關不得不於重新招標時，簽報主管變更底價，增加額外作業。但在機關不可能大幅變更底價之情況下，已經公開之底價，會成為廠商重新報價之主要參考目標，或猜測可能之變更幅度，偏離以成本、利潤、競爭性為主要考量之正規報價方式。基於上述理由，在開標後至決標前之階段，仍以不公開底價為宜。

二十一、政府採購法對底價訂定，與現行制度有極大的差異。稽察條例規定(稽 15)，底價係由主辦機關與監視人員(包括上級機關與審計機關)會商核定，政府採購法施行後，底價則由機關首長或其授權人核定(採 46)，以往因上級機關或審計機關監視人員參與會核底價，引發會核底價偏低或監視人員以打折方式刪減底價等爭議，將不復存在。這項新的規定，使得主辦機關有充分權限擬定採購底價，同時也要為其底價覈實性負完全責任，其若有底價浮濫不實情事，責任容易釐清，不必像現在一樣糾葛不清；又政府採購法對於訂定底價確有困難？特殊或複雜案件、以最有利標決標之採購及小額採購等三種情形，明定允許各機關免訂底價之彈性處理原則(採購 40)。