

1. 重大政府採購計畫
2. 政府民間合作執行計畫之規劃與管理
3. 專業工程證照

前言

自台灣於2009年7月15日成為世貿組織政府採購協定 (GPA) 締約國，至今已滿一年。此一具分水嶺意義的事件是台灣政府加速採購相關議題自由化腳步的重要機會。歐洲商會樂見政府讓台灣能夠符合國際締約規範的多項作為。但仍有幾項採購相關問題持續會使台灣難以達成完全符合國際標準的公共採購規格，這些問題包括工程計畫的規劃、決標標準、工程進度付款、合約管理及爭議解決。

去年的建議書中所列的不可抗力及責任限制條款議題，今年不再重覆，因為公共工程委員會 (工程會) 已修訂「採購合約要項」，商會將會監督執行成果，之後再表示意見。

以下段落內容特別強調商會主要關切的議題，若能獲得適當解決，商會相信將可清楚證明台灣對國際締約標準與政府採購協定理念的承諾。

1. 重大政府採購計畫

2006年與2007年修訂的「採購契約要項」已經解決外國承包商有關政府採購契約中承包商責任與爭議解決的幾項疑慮。可惜仍存有一些問題妨礙歐洲和其他外國承包商參與重大政府工程計畫之意願。商會認為，有關基礎建設契約中工程進度付款 / 里程碑時程付款，持續發生爭議解決機制的問題，以最低價為決標標準之偏好，及工程規劃不夠充分等，是商會認為政府必需處理的主要問題，才能讓台灣的公共採購反映世界貿易組織與政府採購協定的宗旨。

1.1. 現金流量問題

商會觀察到，有些參與台灣重大政府計畫的歐洲或其他外商承包商都曾因為預付款金額偏低或延遲按里程碑時程 / 工程期間付款而遭遇類似且嚴重的現金流量問題。工程期間或按里程碑時程付款常會基於微小誤差的理由而不付款或延遲付款，甚至在極端的案例中，承包商必須等到里程碑時程完成後長達一年時間才收到款項。延遲付款或不付款會使承包商面臨資金周轉問題，或迫使其借出鉅額資金方得達成其契約義務。擔心可

能發生延遲付款或不付款情況會妨礙歐洲和其他外商承包商參與台灣重大政府計畫的意願。

建議

台灣應確保能按時支付公共採購契約之預付款及里程碑時程付款，並支付充分款項，以避免降低承包商未來參與意願。

台灣應努力以合夥關係的觀念為基礎來進行重大工程計畫，並協助承包商糾正任何規定付款流程之偏離，而非不付款或延遲付款。

1.2. 爭議解決機制

立法院已於2007年修訂政府採購法第85-1條，賦予工程採購之承包商有權在因為政府機關不接受採購申訴審議委員會 (GRBGP) 建議之調解提案或解決致使調解無效時，將與政府機關之爭議提交仲裁解決。商會瞭解，公共工程委員會 (工程會) 有意修訂採購契約範本，命令締約當事人應以仲裁方式解決爭議，使仲裁成為涉及重大工程契約爭議之主要爭議解決工具。工程會已草擬仲裁標準並彙整一合格仲裁人之資料庫。商會樂見工程會之建議並歡迎此一修訂，認為這是政府積極解決商會在之前數份建議書中曾數度提供有關調解之疑慮所付出的努力。

商會觀察到，GRBGP進行的調解，就作為採購案爭端解決工具而言，未若由工程會或縣市政府主持而成立之調解委員會進行的調解來得有效率，但缺乏獨立性和必要的透明度以確保中立與公正。除非調解委員會能客觀、公平且獨立，否則無法完全以調解作為爭議解決機制。商會認為解決這類疑慮的最理想方法，就是建立政府採購的公正委員會，並確保調解人和工程會選任的仲裁人受過不偏不倚調解目標與技巧之適當訓練。

建議

確保承包商將與政府機關之爭議交付仲裁解決的權利受到尊重。

確保 CRBGP 的調解人受過適當訓練且組成公正之政府採購調解委員會。

1.3. 重大政府計畫之決標標準和招標規範

商會在2009-2010年建議書中便提出此問題。根據政府採購協定第XIII (4)b條規定，會員國可選擇以「最低投標廠商」或「最具經濟優勢」選擇標準決定政府採購協定所涵括之合約得標廠商。「最低投標廠商」標準的意思基本上就是「最低價」，而「最具經濟優勢」則約略相當於「價格之最佳價值」。若以「最低投標廠商」為唯一得標標準，政府便須承擔忽略決標時應一併考量其他重要標準的風險，如技術優勢、完工時間，以及功能性和環保品質等標準。此做法與歐洲聯盟之政府合約是一致的，而歐洲法院已裁定不應排除「最具經濟優勢」得標標準。

商會注意到台灣的政府招標機關常採用「最低價格標廠商」做為重大工程和計畫採購之唯一決標標準，並隨附相當嚴格的技術規範。這種做法並不符合工程與其他重大計畫招標規範和選擇標準之國際標準，因為國際標準係以成品為準之規範，以「最具經濟優勢」為選擇標準。

建議

以「最具經濟優勢」決標標準做為所有重大計畫採購案之一般規範。

於可行範圍內且視採購案之類型與複雜度，以欲達成之成品或功能來撰寫投標規範。

1.4. 將投標案譯為英文

商會注意到有意參與台灣政府計畫的歐洲企業都曾有必須自行將原始中文招標文件譯入英文或其他歐洲語言以準備投標報價的疑慮。亦即歐洲企業提供之報價係根據同一招標計畫之不同且往往有極大歧異之譯文。因為獨立翻譯產生錯誤會造成技術上和程序上之誤解，甚至導致契約爭議。

儘管台灣並無按政府採購協定需將其政府採購文件譯入英文之義務，但政府採購協定第IX條僅規定公告和招標文件需以世貿組織之任一語言（包括英文、法文和西班牙文）摘要寫成。然而，商會認為招標案的官方英文譯本將可大幅改善所有投標之品質與可靠度。商會建議集合一群自由接案的翻譯人員，訓練其投標報價條款的翻譯，如此政府採購機關即可自這群翻譯人員中遴選譯者進行投標報價文件的翻譯。翻譯工作的費用可納入計畫文件費用，而若出現歧異時，當然應以中文版為準。

建議

政府採購機關應於任何重大公共計畫招標案公告招標時，提供標案完整之英文版，以避免或將誤解、錯誤解讀和無法避免之契約糾紛減到最低。這些翻譯所生之額外費用可納為招標文件費用之一部分。

訓練並維持一群熟悉標準投標報價文件條款翻譯的自由接案翻譯人員。

1.5. 投標設計階段之付款

此一議題係首次提出。商會注意到，台灣的投標廠商往往在投標設計階段中只能收到最低付款，而如此顯然不足之付款確實會壓低投標廠商備標與投標之意願。在多數情況下，並不會向未得標之投標廠商支付設計費。可惜的是，不支付設計費的情況會使得較小型承包商無財力可參與投標。

商會注意到在歐洲聯盟與其他國家，招標政府機關首先會根據資格證書與其他客觀因素挑選數家投標廠商為「最終候選投標廠商」。列入最終候選的投標廠商便會提出設計，並會就其提出之設計獲得全額付款。如此可鼓勵投標廠商發揮創意與創新。若投標廠商無法取得設計費之補償，便可能無意願準備和提交設計。

建議

政府採購機關應按投標廠商之資格證書與其他客觀因素挑選最終候選投標廠商，並且應向最終候選投標廠商補償其因備標所生之費用，包括設計與提案，才能鼓勵創新與創意。

2. 政府民間合作執行計畫之規劃與管理

本議題於去年的建議書中已提及，今年並為更新。商會注意到多種融資方案，例如政府民間合作計畫 (PPP) 能鼓勵創新、高品質與符合成本效益的傳統公共計畫替代方案。如同其他重大計畫採購，PPP - 包括與建-營運-移轉 (BOT)、興建-營運-所有 (BOO) 或計畫財務提案 (PFI) 等 - 都需要有效的計畫規劃和管理。可惜PPP卻經常見到計畫規劃不當以及管理缺失的現象。為能確保有效的計畫規劃和管理，商會建議政府出資計畫和PPP均應聘請合格、富經驗的顧問公司。

建議

政府對於政府民間合作計畫的計畫規劃應提供適當資金，且應依賴專業顧問公司的服務來規劃與管理所有此類計畫的技術、財務、行政和法律層面。

3. 專業工程證照

如商會在之前數份建議書中所觀察，工程會持續要求外國顧問工程公司指定取得台灣證照的專業工程師擔任其公司代表人，除非公司已登記超過五年且營業額達新台幣二十億元。此一規定會增加額外成本負擔，鮮少有外國公司能符合，並使國外投標廠商無法在公平的競爭環境中與台灣的競爭對手競爭。此外，規定外國公司必需揭露先前契約條款內容以證明其主張之營業額，使這些公司及其客戶因為揭露機密資訊而莫名曝光。

商會瞭解台灣已於2009年成為「工程師流動論壇協定」(「EMF協定」)會員國。EMF協定能促進專業工程師的跨國界交流。儘管EMF協定的會籍將可解決與其他EMF協定會員國間的專業工程證照問題，但也會使台灣給與部分政府採購協定會員國較其他會員國更優惠待遇的情況更為加劇。

商會有信心只要放寬營業額豁免規定並採用年報或其他方式確認營業額，工程會即可降低此一採購壁壘，但並不會犧牲在台工作之外國顧問工程公司的技術條件，也不會對不同政府採購協定會員國的顧問公司造成歧視。因此，市場將會有更多的競爭，而政府也將有更多選擇。

建議

調降符合任命台灣執照專業工程師規定豁免資格的門檻，並准許投標廠商以提出年報或其他可檢驗文件方式以取代過去合約而證明其主張之營業額。