



採購案底價分析表

請單購位	請購人	聯絡電話： (請親簽)	採購案號 (無則免填)
採名購稱		辦理方式	<input type="checkbox"/> 公開招標 <input type="checkbox"/> 限制性招標 <input type="checkbox"/> 選擇性招標
預算編號 含主、次預算	※請依請購單上預算資料填寫	預來算源	預算金額
		<input type="checkbox"/> 校內年度預算 <input type="checkbox"/> 教育部獎補助 <input type="checkbox"/> 研究計畫補助機關：_____ <input type="checkbox"/> 其它經費：_____	
底價分析及理由說明	<p>請就廠商得標歷史資料查詢、網路上之詢報價系統、廠商參考報價等，勾選下列選項(可複選)，並分析說明相同/相似標的之價格，如有相關佐證資料請一併提供。</p> <p> <input type="checkbox"/> 本校過去採購案之決標紀錄 <input type="checkbox"/> 政府電子採購網之標案 <input type="checkbox"/> 報價廠商過去販售予其他機關單位之紀錄 <input type="checkbox"/> 經不同廠商報價比較結果 <input type="checkbox"/> 其他(如：自行分析成本後計算、屬寡占/獨占市場經參考廠商報價後計算、廠商提供本校優惠價等) </p> <p>※價格分析說明：(採購品項或商情資料如較多，不敷使用可以續頁或附件方式說明)。</p> <p>(請以條列或表格敘述，可包括市場上近期同款設備成交價、不同之商業條款、不同廠商報價等。)</p>		
建議底價金額	<input type="checkbox"/> 新台幣：\$ <input type="checkbox"/> 外幣：(幣別)		
法令	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。		
備註	一、本表連同底價單(或採購案相關附件)依採購分級由會議主席(或其授權人員)與三位(含)以上採購委員簽署，核定底價。 二、本分析表欄位不敷使用時，請自行延伸之。 三、填妥簽章後，請務必於上傳於請採購系統上，正本請於採購立案後送交至事務組。		

填表人已詳閱並自我檢核如下：(請於下方簽章)

- 應以維護公共利益及公平合理為原則，對廠商不得為無正當理由之差別待遇。(採購法第6條)
- 已將所需標的物依性質、屬性等，併此案統一辦理，並未分批採購。(採購法第14條)
- 所編列之預算符合市場行情。
- 所訂定之規格內容在目的及效果上均未限制競爭。(採購法第26條)
- 所訂定之規格內容，於驗收時不需送第三公證單位檢驗、測試或認證，且其驗收內容、標準或進行方式明確，不會具有爭議性。
- 所建議之底價金額已考量廠商應繳納之稅捐或規費、合理利潤、履約風險、應繳納押標金或保證金之成本、過去採購案例...等因素而提出。

請購人已詳閱，確認簽章：

請購單位主管/計畫主持人簽章：



採購案底價分析表

※底價訂定之參考說明：(免附於底價分析表中)

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：

- (一) 廠商應繳納之稅捐或規費。
- (二) 廠商之合理利潤。
- (三) 廠商之履約風險。
- (四) 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。
- (五) 相關物價指數或匯率變動情形。
- (六) 廠商應繳納押標金或保證金之成本。
- (七) 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、底價之訂定，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。訂定底價可依二種方式：

(一) 可透過下列管道蒐集價格資料：

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、技術性程度較高的標的物或工程等，必須延聘專業人員，估算底價、辦理成本分析。

四、底價定得太低，會造成廠商報價偏高廢標；底價定得太高，則浪費公帑。

五、成本分析是採購時追求合理的價格手段。進行成本分析時通常最常見：

- (一) 底價製作困難。
- (二) 無法確定供應商的報價是否合理。
- (三) 採購金額鉅大，成本分析有助於將來的議價工作。

六、決定規格後，就要進行預估底價。制定底價分析的益處：

- (一) 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。
- (二) 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。
- (三) 提高採購作業效率：有了底價，採購在議、比價時能有所依據。也避免圖利他人，或因此而延宕訂約交貨時程。