# 臺灣高等法院高雄分院刑事判決

115年度上更一字第16號

上　訴　人　臺灣橋頭地方檢察署檢察官
被　　告　張騏晟
000000000000000000
000000000000000000
選任辯護人　林水城律師
　　余晉昌律師

上列上訴人因被告政府採購法案件，不服臺灣橋頭地方法院112年度訴字第419號，中華民國113年7月31日第一審判決（起訴案號：臺灣橋頭地方檢察署111年度偵字第10182號、112年度偵字第1599號），提起上訴，本院前審（113年度上訴字第815號）判決後，經最高法院撤銷發回更審（114年度台上字第3765號），本院判決如下：

主　文

上訴駁回。

理　由

一、公訴意旨略以：被告張騏晟係址設高雄市○○區○○街00號14樓「家豪家食品有限公司」（下稱家豪家公司）實際負責人，負責處理家豪家公司得標承攬國軍伙食人力委外及副食品供應等標案履約、人力派遣等業務；張仲仁曾任職家豪家公司，遂與被告認識，現為址設高雄市○○區○○路00○0號1樓「精膳閣食品有限公司」（下稱精膳閣公司）及精膳閣食品行負責人，渠等分別為受政府採購法規範之廠商及該法所稱之代表人、受雇人等從業人員（張仲仁所犯政府採購法第87條第4項之合意圍標罪業經判決確定）。緣國防部為辦理海軍各單位之伙食人力勞務委外工作，於民國110年8月27日公告經公開評選或公開徵求之限制性招標「海軍伙食人力勞務委外等8項」（標案案號：PA11231L005，下稱：本件標案）採購案，預算金額為新臺幣（下同）41,170,600元，分為8組投標，分別為：第一組海軍左營後勤支援指揮部、

第二組海軍技術學校及海軍陸戰隊學校、第三組海軍軍官學校、第四組國防部海軍司令部及海軍基隆後勤支援指揮部、第五組海軍艦隊指揮部及海軍教育訓練暨準則發展指揮部、第六組海軍馬公後勤支援指揮部、第七組海軍戰鬥系統工廠及海軍造船發展中心（簡稱戰系及海發，下稱第七組，預算金額3,089,000元）及第八組海軍蘇澳後勤支援指揮部，投標截止日為110年9月24日，並於同日開標，採準用最有利標之方式決標，每組係分別投標，並僅會評選1家最優勝廠商得標。詎被告擔任實際負責人之家豪家公司較熟悉戰系之伙食炊煮勞務，故被告原已決定投標第七組，而張仲仁精膳閣公司原本亦有意投標本件標案第七組，其2人知悉彼此均欲投標本件標案第七組後，遂共同意圖獲取不當利益，基於以協議不為投標、不為價格競爭之犯意聯絡，於本件標案公告前之110年7月20日18時5分許，被告向張仲仁稱「你海發跟戰系綁在一起阿，你戰系綁在一起，就跟我有卡到了，不然就來喬阿」，張仲仁回稱「不是喬啦，就看你要怎樣，我都配合你」，被告稱「我應該看他合約開出來啦，開出來的條件，我們再來喬，假如說前幾場有賺錢我就標前幾場，戰系我就放棄」，張仲仁回稱「不是放棄，變成你要輔佐我想辦法拿到。」等語，本件標案於110年8月27日公告後，戰系及海發確實併為第七組，於投標截止日前之110年9月2日15時22分許，被告向張仲仁稱「你跟我說你要標哪裡」，張仲仁稱「我會比較偏向從小場的開始就好了」，被告稱「小場是哪裡」，張仲仁稱「就海發跟戰系」，被告稱「這我不可能放手」，張仲仁稱「對吼，戰系你現在在做」，被告稱「對阿，我不可能放手，你海發一定要讓我的，你一定要去選別組，我坦白跟你說，你朝這個方向去選，你朝艦指部、教準部、海技跟陸戰隊去選，不要管小場，大場做起來，不要怕，那都週休二日」，張仲仁稱「你要做我的奧援你知道嗎」，被告稱「奧援，我要奧援你什麼你跟我說，我就不要跟你魯就好，我不要跟你標就好」，被告又稱「好啦，你就

往艦指部跟陸戰，不會害你啦，其他你不會贏，你就遇到我們」，張仲仁則稱「你說戰系你要做，這樣我就不考慮了」，被告稱「嘿，我不會放我不會放，戰系那邊也很屬意我們，因為我們這陣子是還可以啦」，張仲仁回稱「你這就像我們說的，這算是戰略同盟，你要ABC，我就選ABC以外這樣，對嘛」等語，以此方式達成不為投標、不為價格競爭之協議，被告遂以家豪家公司投標第七組，張仲仁則果未投標第七組，轉而分別投標第五組、第二組。復於110年9月24日本件標案截標，最後結果張仲仁均未得標，然被告任職之家豪家公司則以3,089,000元得標第七組標案，以不為投標、不為價格競爭之方式獲取該標案之不當利益，因認被告共同涉犯政府採購法第87條第4項之合意圍標罪嫌。

二、檢察官就被告犯罪事實，應負舉證責任，並指出證明之方法；又犯罪事實應依證據認定之，無證據不得認定犯罪事實；不能證明被告犯罪者，應諭知無罪之判決，刑事訴訟法第161條第1項、第154條第2項、第301條第1項分別定有明文。而認定不利於被告之證據須依積極證據，苟積極證據不足為不利於被告事實之認定，即應為有利被告之認定，更不必有何有利之證據；又犯罪事實之認定，應憑證據，如無相當之證據，或證據不足以證明，自不得以推測或擬制之方法，以為裁判之基礎。另依刑事訴訟法第161條第1項規定，檢察官對於起訴之犯罪事實，仍應負提出證據及說服之實質舉證責任，倘其所提出之證據，不足為被告有罪之積極證明，或其指出證明之方法，無從說服法院以形成被告有罪之心證，基於無罪推定之原則，自應為被告無罪判決之諭知（最高法院30年上字第816號、40年台上字第86號、92年台上字第128號判例意旨參照）。

三、公訴意旨認被告涉犯政府採購法第87條第4項之合意圍標罪嫌，係以被告之供述、張仲仁之證述、家豪家公司、精膳閣公司之公司登記資料影本、被告、張仲仁之稅務電子閘門財產所得調件明細表、臺灣橋頭地方法院（下稱橋頭地院）11

1年6月30日橋院嬌刑111聲監可26字第94號函及法務部調查局南部地區機動工作站111年6月23日調查報告、橋頭地院110年聲監續字第543號、第544號、第756號、第757號通訊監察書及110年7月20日譯文、110年9月2日譯文、本件標案契約附加條款之附錄1、110年8月27日招標公告、111年4月7日決標公告、110年9月24日第七組開標紀錄、第七組議價/決標紀錄、第五組開標紀錄、第五組議價/決標紀錄、110年12月7日第二組開標紀錄、第二組議價/決標紀錄、110年11月25日國防部與被告家豪家公司簽立之採購契約、戰系原始憑證黏存單（第1號）及費款劃撥入帳委託書、戰系結算驗收證明書、海發財物勞務軍品採購案結報付款單、海發分批（期）付款表、海發原始憑證黏存單（第1號）、海發結算驗收證明書及費款劃撥入帳委託書各1份等為其論據。

四、訊據被告堅詞否認有何與張仲仁共同合意圍標之犯行，辯稱：被告固然有附件所載之對話內容，惟張仲仁只是打電話來問被告關於本件標案的看法，包含被告之投標意向，被告沒有要求張仲仁不要投第七組，也沒有利益交換等語。辯護人則為被告辯護稱：㈠被告與張仲仁並未達成圍標之協議：由附件譯文內容可認張仲仁係向被告探詢本件標案的意見，及經被告對張仲仁分析標案之利弊得失，難認已有合意圍標之協議。又精膳閤公司規模、實力均遠不如家豪家公司，張仲仁在原審證述時也提及知道被告要投標第七組，之所以不和被告硬碰硬，乃基於自主商業考量。而家豪家公司係經13名委員評選而得標，實力強大，縱使減少精膳閤公司一家陪榜的廠商，對被告來說沒有任何影響，故被告也沒有與張仲仁圍標協議之動機存在。從而不構成政府採購法合意圍標罪之協議。㈡被告無影響決標價格或獲取不當利益之意圖可言：本件標案為固定價格，價格不納入評選，與檢察官上訴意旨所執判決案例事實為最低價決標不同，無從援引比附。檢察官復未舉證被告有何獲取不當利益之意圖。再由被告與張仲仁如附件之對話內容，亦未見雙方有達成如果張仲仁不

來投標，被告就要給張仲仁什麼樣的利益。又縱使少了精膳閣公司投標，也難認被告因此獲得利益等語。經查：

㈠被告為家豪家公司之實際負責人，張仲仁前曾任職家豪家公司，與被告認識，案發當時為精膳閣公司及精膳閣食品行負責人。國防部為辦理本件標案採購案，分為8組投標，其中第七組（戰系及海發），預算金額為3,089,000 元，投標截止日為110年9月24日，並於同日開標，採準用最有利標之方式決標，每組係分別投標，並僅會評選1家最優勝廠商得標。被告已決定投標本件標案第七組，而張仲仁亦有意以精膳閣公司投標第七組，被告及張仲仁知悉彼此均欲投標本件標案第七組後，即先後為附件所示之對話內容。被告嗣以家豪家公司投標第七組，張仲仁則未投標第七組。經於110年9月24日本件標案開標，最後結果家豪家公司以3,089,000元得標第七組標案之事實，業據張仲仁於調詢、檢察官訊問及原審審理時證述明確（偵一卷第227至256頁、第339至344頁、原審訴字卷第347至368頁），並有橋頭地院110年聲監續字第543號、第544號、第756號、第757號通訊監察書（偵一卷第517至518頁、第527至528頁、第539至542頁）、橋頭地院111年6月30日橋院嬌刑111聲監可26字第94號函（偵一卷第623頁）、被告持用門號0000-000000與張仲仁持用門號0000-000000間通訊監察譯文（偵一卷第121至132頁、偵一卷第291至294頁）、通聯調閱查詢單（聲搜卷第273頁、第299頁）、經濟部商業司商工登記公示資料（偵一卷第209至210頁、偵三卷第147至150頁）、本件標案招標、決標公告（偵一卷第103至119頁、偵三卷第27至31頁）、本件標案國防部工程、財物暨勞務採購投標須知（偵二卷第113至115頁）、國防部國防採購室111年8月2日國採管理字第1110193680號函及檢附110年9月24日國防部開標紀錄（第二組）、國防部110年11月12日國採購包字第0000000000-0函文、國防部議價/決標紀錄（第一至八組）（偵三卷第77至102頁）、海軍戰鬥系統工廠111年7月26日海統供應字第111001

8716號函及檢附110年11月25日國防部採購契約、海軍戰鬥系統工廠原始憑證黏存單、家豪家公司開立之發票、費款劃撥入帳委託書、海軍戰鬥系統工廠財物(勞務)結算驗收證明書及簽呈（偵三卷第103至113頁）、國防部國防採購室112年12月19日國採管理字第1120354292號函及檢附「海軍伙食人力勞務委外等8項」案廠商評選須知及附錄表格、檢視採購評選委員名單、110年11月11日採購發包處簽呈、國防部函稿7份、國防部海軍司令部110年11月4日國海人綜字第1100088324號函及檢附採購評選委員會評選會議紀錄、110年9月23日綜管組簽呈、110年8月2日綜管組簽呈、國防部海軍司令部人事軍務處函稿及檢附資料、110年9月9日基支部軍務科簽呈、110年8月11日廠管科簽呈、採購評選委員會外聘委員建議名單、國防部海軍司令部人事軍務處110年8月5日國海人綜字第1100060307號函及檢附資料（原審訴字卷第35至206頁）各1份在卷足憑，復為被告所不爭執（本院卷第110至112頁），首堪以認定。

㈡按政府採購法第1條規定，該法之立法目的，係為建立政府採購制度，依公平、公開之採購程序，提升採購效率與功能，確保採購品質，使政府採購程序回歸市場競爭機制，以節省國庫支出。而該法第87條第4項之合意圍標罪，須行為人意圖影響決標價格或獲取不當利益，而以契約、協議或其他方式之合意，藉以達成促使其他有參與比價競標意思之廠商不為投標或不為價格之競爭之結果，作為犯罪之構成要件。經查：

1.難認被告主觀上具有影響決標價格或獲取不當利益之意圖：

⑴本件標案招標方式依據政府採購法第22條第1項第9款，為經公開評選或公開徵求之限制性招標，決標方式準用最有利標，第七組預算金額為3,089,000元，並於招標文件載明固定費用費率，採固定價格給付，未訂底價，價格亦不納入評選等情，有本件標案110年8月27日經公開評選或公開徵求之限制性招標公告1份在卷可佐（偵三卷第27至31頁）。此觀

國防部議價、決標紀錄（偵三卷第87至88頁）亦記載採最有利標（固定價格給付，第七組預算：3,089,000元）；「開標結果決標原則」欄位記載：家豪家公司經評選委員會依規定評選為序位第一優勝廠商，依政府採購法第52條第1項第4款決標；「得標廠商及決標金額」欄位記載：「得標廠商」：家豪家公司、「決標金額」：3,089,000元；「備註」欄位記載：1.本案採限制性招標、準用最有利標、序位法、固定價格給付及複數決標方式辦理（略）、3.本案採固定價格給付方式辦理，無議定其他內容等旨益明。至前揭國防部議價、決標紀錄固有「議價」二字，且國防部110年11月12日國採購包字第0000000000-0號函文說明欄復記載：本案前於110年10月18日召開採購評選委員會之評選結果，本組（第七組）優勝廠商上限為4家，優勝序位為：家豪家公司第一、瀧騰皓有限公司及御饌有限公司併列序位第二，請派員於110年11月15日下午2時至本部國防採購室開標室參加續行「議價程序」（偵三卷第85頁），而或有誤認仍須「議價」而可能產生價格變動之情。惟依最有利標作業手冊二準用最有利標㈦規定：與優勝廠商辦理議價，或按優勝序位，依序與2家以上之優勝廠商辦理議價後決標。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。但須注意議價程序仍不得免除，無須議減價格，可議定其他內容（見原審訴字卷第116至117頁。機關辦理最有利標採固定費用或費率之參考作業方式第貳點第4項第2款規定亦同，見本院卷第187至188頁），足見於準用最有利標而於招標文件訂明決標之固定金額者，議價程序雖不得免除，惟「無須議減價格」，而係議定其他內容。是本件標案既然準用最有利標，並採固定價格，則在價格固定無須議減之情況下，被告主觀上自無「影響決標價格」之意圖可言，應無疑問。

㈡再者，遍觀附件所示被告與張仲仁間之監察譯文內容，雙方固有討論本件標案，惟未見被告有何承諾如精膳閣公司不投標第七組，將給予張仲仁何種具體利益之情。張仲仁復於調

詢及原審審理時具結證稱：張仲仁未因未投標本件標案第七組而自被告獲得任何利益好處，被告沒有提供營養師牌照等資源，雙方也沒有任何金錢往來等語（偵一卷第236頁、原審訴字卷第357至358頁）。是難認張仲仁因未投標本件標案第七組而自被告處獲得任何不當利益。

⑶至檢察官固以張仲仁如以精膳閣公司參與投標，客觀上會影響被告得標之機會，是被告具有獲取不當利益之意圖，仍構成政府採購法第87條第4項之合意圍標罪。惟以本件標案係採限制性招標，而準用最有利標，並採序位法及固定價格給付，已如前述。是本件標案乃透過成立採購評選委員會，就公開評選項目評分後予以加總，再依總分高低轉換為序位，並經出席之評選委員過半數同意者為優勝廠商，前開公開評選項目包含：廠商基本能力10%、專業技術知能40%、膳食品質管理35%、費用組成5%、創意5%、簡報與答詢5%，此有「海軍伙食人力勞務委外等8項」案廠商評選須知1份在卷可憑（原審訴字卷第39至47頁）。而由被告與張仲仁附件所示監察譯文內容，張仲仁就前揭投標廠商基本能力部分之營養師相關證照尚有意商請被告借用乙情（偵一卷第126頁），及張仲仁於調詢、檢察官訊問及原審審理時具結證稱：張仲仁原本是被告的員工，被告長期都有承攬軍方的伙食人力標案，而且這個領域被告是前輩，張仲仁才剛開始要承攬軍中團膳比較大的案子，還要向被告請教，因為張仲仁很多地方比不過被告，認為精膳閣公司在評比項目中沒有跟家豪家公司競爭的能力，即便跟被告強碰，也會輸給被告，只能做砲灰，所以知道被告要投標本件標案第七組，張仲仁就沒有去投標等語（偵一卷第236頁、第342頁、原審訴字卷第349頁、第351至352頁、第359至360頁）。從而張仲仁如以精膳閣公司參與投標，客觀上是否確會影響被告得標之機會，並得以進而推論被告具有獲取不當利益之意圖，顯非無疑。又起訴書固援引最高法院100年度台上字第224號判決意旨，惟上開判決之案例事實與本案被訴事實明顯不同，自無

法逕予比附援引於本案，附此說明。

2.被告與張仲仁是否達成不為投標之協議亦屬有疑：

⑴被告固於本件標案招標公告前之110年7月20日與張仲仁之監聽譯文中提及：「阿『海發』跟『戰系』綁在一起阿，你『戰系』綁在一起，就跟我有卡到了，不然我們就來喬阿」、「我應該會看他合約開出來啦，開出來的條件，我們再來喬（略）」（偵一卷第122頁），及於招標公告後、開標前之110年9月2日與張仲仁之間聽譯文中提及：「對阿，我不可能放手，你『海發』一定要讓我的，一定要去選別組…」、「奧援，我要奧援你什麼你跟我說，我就不要跟你『魯』就好，我不要跟你標就好。」、「嘿，我不會放我不會放，『戰系』那邊也很屬意我們，因為我們這陣子還可以啦。」、「『戰系』你不用考慮了，你一定遇到我的。」（偵一卷第125至127頁）等語，乍看之下固有疑似雙方達成張仲仁不以精膳閤公司投標第七組之協議等對話內容。

⑵惟紬繹附件所示被告與張仲仁前開2次整體監察譯文內容，均由張仲仁先主動撥打電話給被告，被告則被動接聽電話或見未接來電後予以回撥（偵一卷第121頁、第125頁），對話中係由張仲仁將話題導向本件標案「海發」部分，先探詢被告之投標意願是否與張仲仁相衝突，嗣以「對吼，『戰系』你現在在做。」、「你說『戰系』你要做，這樣我就不考慮了。」、「如果這樣，『戰系』的部分我就不考慮啦，就是看…」、「所以阿嘉，你說的，你就是拿『左支』跟『戰系』吼，你的偏向啦？」而有再三試探被告有無拱手相讓之空間（偵一卷第121至122頁、第125至128頁），惟被告明確表示一定會投標第七組之情（偵一卷第125至128頁）。亦即張仲仁縱有試圖與被告「協議」之舉，但依前開監察譯文，可見張仲仁試圖協議的內容及目的實為「被告可否不要投標第七組」，然經被告表達一定會投標第七組，並向張仲仁分析投標本件標案各組之利弊得失而予以「勸退」。則能否逕以前開對話內容即謂被告與張仲仁業已達成張仲仁不投標第

七組之「協議」，已有疑問。再者，觀諸張仲仁前開偵查及原審審理中之證詞，業已說明張仲仁因原為被告員工，對被告實力有所瞭解，且就要承攬軍中團膳較大案子尚須向被告請教，並自忖精膳閣公司沒有家豪家公司競爭的能力，所以不欲與被告強碰而未投標第七組等情。張仲仁復於原審審理時具結證稱：張仲仁沒有投第七組的原因很多，自己有衡量過投標第七組不會賺錢，一方面也不想和被告競爭，因為一定會輸，且張仲仁曾經被海發罰款過，至於對話中雖然講到「張仲仁都配合被告」，是因為知道被告要去投標第七組，張仲仁再去會和被告卡到，只是把話講的漂亮一點等語（見原審訴字卷第349至351頁、第356至357頁、第360頁、第363頁、第365頁）。則張仲仁既係經過綜合評估得標後之利潤、自身能力、雙方競爭力及先前曾遭海發罰款之經驗後等，最終自行做出不投標第七組之決定，亦難僅因雙方曾有附件所示對話內容，即得據以推認被告與張仲仁間前已達成張仲仁不為投標第七組之「協議」。

㈢綜上所述，本件標案既為固定價格給付，難認被告具有影響決標價格之意圖，復無證據證明被告另有獲取不當利益之意圖，或業與張仲仁達成精膳閣公司不為投標第七組之協議。是檢察官之舉證，顯未達於通常一般之人均不致有所懷疑，而得確信其為真實之程度；此外，本院依卷內現存全部證據資料，復查無其他證據足資認定被告確有檢察官所起訴之合意圍標犯行，即屬不能證明被告犯罪，揆諸首揭說明，自應為被告無罪之諭知。

五、原審因而以不能證明被告犯罪，對被告為無罪諭知，所執理由固有部分與本院認定未盡相同，惟無罪之結論並無二致，尚無違誤。檢察官猶執前詞指摘原判決不當提起上訴，為無理由，應予駁回。

據上論結，應依刑事訴訟法第368條，判決如主文。

本案經檢察官嚴維德提起公訴，檢察官王奕筑提起上訴，檢察官黃彩秀到庭執行職務。

中　　華　　民　　國　　115　　年　　9　　月　　24　　日

刑事第一庭　審判長法　官　李淑惠

法　官　陳君杰

法　官　李貞瑩

以上正本證明與原本無異。

檢察官如不服本判決應於收受本判決後20日內向本院提出上訴書狀，其未敘述上訴理由者，並得於提起上訴後20日內向本院補提理由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本）「切勿逕送上級法院」。

本判決須符合刑事妥速審判法第9條之規定始得上訴。

刑事妥速審判法第9條規定：

除前條情形外，第二審法院維持第一審所為無罪判決，提起上訴之理由，以下列事項為限：

一、判決所適用之法令牴觸憲法。

二、判決違背司法院解釋。

三、判決違背判例。

刑事訴訟法第377條至第379條、第393條第1款規定，於前項案件之審理，不適用之。

中　　華　　民　　國　　115　　年　　9　　月　　24　　日

書記官　黃璽儒

附件：張騏晟持用門號0000000000與張仲仁持用門號0000000000間通訊監察譯文

時間：110年7月20日18時5分許起

(A)0000000000張仲仁→(B)0000000000張騏晟

內容：

A：喂，阿嘉，沒有啦，我家LINE的訊號很差。

B：喔喔喔，你們就去做啦，我也高興啦，再來就是我也做不來啦，不要說做不來，我不想做，我明年不打算做這麼多，然後你們這我可以輔導的就是說，我的資源可以借你們用，就是說你們有做到，你們想開什麼我都可以幫忙，對部隊。

A：對啊。

B：就是我有的我可以給你們套用啦，就是這樣而已，對你們來說，……不可能嘛，晉仔那時候不是叫你找商品，是要找多久，唉。

A：他還問我有沒有認識的，我說有啊，你也很熟阿，阿你怎麼不找他，呵呵，他就安靜了。

B：人家不會理他啦，他找不到總代啦，要找總代理啦，你們找到的都是副供站的人而已，副供站的人…你說，好啦，10%好了，10%抽到後面就是變2%，他就是分2%，瘋子，他要賺什麼，乾脆不要開好了，我說的意思是這樣而已。

A：我知道的是，軍方這一塊，他臺面上給我們的，假設打得過的發落，這就都可以做了啊。

B：你不要餓死、不要眼睛一張開就賠錢就好了，都是從起點開始奔跑嘛，不要一睡醒就落後人家100公尺，這樣要怎麼跑，這樣跑辛苦阿。

A：對阿對阿，就替如說他給我們的價金是10萬，人請一請有的沒有就緊繃10萬了啦。

B：就賺3000就好了嘛.....至少心情早上起床賺一餐早餐錢也高興阿，這樣就好了，…好啊我來替將軍服務，我來煮好吃的給阿兵哥吃。

A：往好的方面去想，臺面上我們沒賺到錢，有賺到經驗、名聲啦，私底下，下面的像你說的，「牌」（照）的部分阿。

B：嘿阿，對阿，所以你們如果有標到，你問我，我也會跟你說這幾個東西你可以用，我也會都跟你說嘛，我會沿用。

A：不是阿，阿嘉，如果譬如說要開始動作了，譬如說假設啦吼，你說你要標5場，那這5場以外，如果划算的，你要跟我說，我就去這樣。

B：沒錯阿，…但問題是你的計畫書要先準備，不是你要去才寫10頁去就好，今天晉仔去的話，他寫20頁的話不就贏你了

A：我聽懂你的意思了

B：除非就是，你已經…那場裡面的長官很挺你，他沒在管他20頁…

A：有的話也只有「海發」而已阿

B：阿「海發」跟「戰系」綁在一起阿，你「戰系」綁在一起，就跟我有卡到了，不然我們就來喬阿。

A：不是喬啦，就看你要怎樣，我都配合你。

B：我應該會看他合約開出來啦，開出來的條件，我們再來喬，假如說前幾場都有錢賺，那我就標前幾場，那戰系我就放棄。

A：不是放棄，是變成你要輔佐我，我們要想辦法拿到。

B：喔，可是我還有另外一個問題，我資料沒辦法借你用

A：對，我知道，你说的標案我自己來處理。

B：……因為他是整組嘛，代表同一個地方（採購機關）會遇到你、遇到我、遇到誰這樣，當場資料都會翻出來給委員看，我如果借你的話，2邊(指內容）就會很像，代表你去標那組，我不能去標那組，這樣就不涉嫌圍標，這樣才合理，你聽僅我的意思嗎，我如果算算那組我不去給你去的話，這樣不算圍標，如果今天同一組遇到我們3個在裡面（指投標），那就叫圍標了。

A：我聽懂你意思，就譬如說左手跟右手跟你，我們3個去標這案，不管誰拿到，說難聽一點都是我們拿到，這就叫園標。

B：嘿，這叫圍標，這樣講電話，電話可能給調查局錄音還是怎樣……。

A：誰會錄音啦。

B：我是舉例啦，沒有啦，我跟你開玩笑的…因為我們不是不同標案，如果是不同標案，你如果要借哪一個師傅的證照那都OK，因為我們是從第一組報到第五組，一次報完，一天之內分數評完，有可能第一組你報的時候，第一組是海官是我們去報好了，我們報一報就看我們的計畫書了，第二組可能是戰系工廠，換你們去報的時後，我們沒去投第二組，你有去

投第二組的時候，他看到會覺得奇怪，這些資料我在第一組有看過捏，為什麼第二組公司拿出來用，這樣聽懂我意思嗎。

A：我知道，你說要……。

B：……分開的，拆開的就代表委員不同人。

A：我聽僅你的意思啦，譬如說你有100頁，我跟你可以重複的頂多1、20而已，剩下的7、80我要自己用，是這個意思。

B：假如我可以撥我師傅資料借你這樣而已.....我自己不能.....。

A：你說的就是說譬如說，作業流程基本上到哪裡都一樣嘛，什麼吃了拉肚子之後的處置SOP基本上每個廠商都一樣，你如果說公司的服務宗旨有的沒的有沒有，這一定不同的。

B：呃，吃拉肚子那個不能一樣，需要2個人寫，那個口語不一樣，那個不行，那可以去網路上找沒關係。

A：沒有啦，我是比如啦，比如就是這樣嘛。

B：意思啦，大部分差不多啦。

A：對啦，就譬如你說的，緊急應變措施基本上不管是我們還是別人都是大同小異的東西，只是要不同的是譬如說，以你那邊來說，你的履歷都是承作軍方的嘛，我的就是軍方一個，剩下都是外面便當的這些，這出來就是我們不同的東西。

B：不是不是不是，……你沒驗收公文、你沒做到公家的，……（例如）我跟阿猴這個人買便當，我這樣說不算，你要寫公家機關，公家機關要給你結帳證明，那叫做驗收紀錄，那要有存摺。

A：有啊有啊有啊，不是公家機關是真的啦，只是一般的工廠這樣啦。

B：一般的工廠，你可能要有一張例如估價單，或這段時間總共賣多少東西，蓋你的印章，簡單的發票就好。

A：喔喔，這樣有，這有這有。

B：這樣加減打。

A：不要說加多少分，多多少少知道我們也是有做外面的資料

B：阿你可能要去找晉仔說…現在大家要標哪幾場，阿你要跟他強碰，還是不要跟他強碰…這樣

A：對，應該有可能，他都有事情才會找我。

B：因為他也在想，他怕會跟我硬碰硬啦，因為他沒勝算啦，你知道嗎，他在猜我現在在想什麼，阿嘉哪幾間沒去我就投哪間，不然我每間都投(標）的話，其實我要堵他的話很簡單，我就揪一揪都投下去，拍謝，看你要去哪裡好了。

A：嘿，對，就是要把他封殺的意思啦。

B：……我每間都……哪有關係

A：我什麼時候要去找你阿？

B：下禮拜了。

A：又要下禮拜喔。

B：吼，我最近事情很多。

A：我就像我之前跟你說的，我幫你開車好了，你就很高興了，對不對，我整路跟你「練肖維」（台語）你就不會想睡覺了。

B：我沒時間跟你「練肖維」。

A：沒有啦，你跟我說的這些文書資料，我現在有在準備了。

B：早早準備阿

A：嘿阿，剩下的就是，看什麼時問……因為我也不知道哪幾個可行，哪幾個不可行，這都是要等……你說的文書資料，我現在要開始準備，變成說哪幾個可行、哪幾個就變成是我們2個要接洽的時候就對了。

B：對。

A：這樣我瞭解，好啊好啊，這樣我企畫書用好的時候，我不就要給你看，看這樣可以嘛。

B：企畫書誰要幫你寫？

A：我自己吧。

B：你會寫嗎？

A：靠邀。

B：你大學有畢業嗎。

A：沒有啊。

B：這樣你寫的出來喔？

A：靠邀，寫那個…對不對，沒關係嘛，你先看一下我的版本也可以啊，不行我再叫人寫嘛，不要還沒做就在打退堂鼓，這不符合我的個性，還沒戰，就在喊輸，不行。

B：你先寫啦，你有什麼東西都準備啦，再來我告訴你，有些能用、有些不能用、你要補什麼，假如我覺得……我可以想辦法幫你補的，我們再來討論。

A：好啊。

B：東西你沒辦法補的，我跟你講「眉角」（台語）在哪裡，要怎麼補。

A：嘿，可以啊。

B：「眉角」我們知道要怎麼處理就跟你講。

A：不用繞了一大圈啦，直接點破這樣，好啦，OKOK，瞭解。

B：沒賺錢阿，都沒請我們吃飯或什麼。

A：什麼沒賺錢，你沒看賠得整個褲子都是屎，都割腎在賣了。

B：你這一塊就要敢一點阿，不然煮飯、當領班，穩定穩定不會賺太多。

A：不是說賺不賺啦，我不會說那種感覺啦，就是.....那時候我岳母跟我說的時候，我會想自己出來用也是想說拼看看，是剛好又遇到這個，幹你娘有夠疲勞，阿，沒關係啦，反正還好有你幫忙，不然真的....嘿阿。

B：好啦.....如果他來討.....你不要跟他說。

A：我知道啦，你的點就是你不可能跟他有任何的關係啦，我也是阿。

B：我沒在理他的。

A：對啦，我知道啦。

B：浪費我的時間，我連看都不想理他，浪費時問在賺錢就好，我浪費在他那裡幹嘛。

A：瞭解，浪費在我身上對不對，你說的，到時候我（壯）大起來，你娘，你的得力盟友捏，對不對。

B：好啊，OKOK，好好好。

時間：110年9月2日15時22分許

(A)0000000000張騏晟→(B)0000000000張仲仁

內容：

A：喂，阿猴，你找我？

B：喂，阿嘉，海軍的標案出來了捏。

A：有，我早就知道，出來很久了。

B：是嗎，我今天才知道。

A：出來好幾天了，有一個禮拜了吧

B：這我們…要怎麼用？

A：什麼怎麼用？呵呵，你直接…什麼怎麼用？

B：不是啦，靠腰啦，全部你哪裡想要做、哪裡不想做？離開高雄的那個我不考慮啦，剩下的勒？

A：喔，你先去問問看啦，看「晉仔」想做哪裡阿你想做哪裡，再來問我看會不會衝突這樣。

B：我問「晉仔」幹嘛，我自己用…

A：他現在做「教準部」，「教指部」跟「艦指部」綁在一起，阿如果我做「艦指部」，他就掰掰了呵呵。

B：他做他的，我做我的，我沒有要跟他怎樣阿。

A：沒錯，你想要做「陸戰學校」，我做「技術學校」，你就掰掰了。

B：所以你想要做「技校」喔？等一下，我走出來外面，你等我一下，…喂喂喂。

A：其實你要做哪一場，對我來說都差不多啦，我沒有什麼差別啦，我會叫你每場都去看看，最後幾天再決定看要標哪一

場，應該目前是這樣想，原本「技校」、「陸戰」我是不打算作，但是我的幕僚叫我做，就是「重仁（音）」叫我做，我說坦白的，原本我想說算了不想這麼累，這場讓給別人做就好，但是「重仁」就說不然二哥（指張騏晟）這場來做好了，我說沒關係，你先去看看再來決定，大概是這樣

B：因為我知道左支部是第一個（組）嘛

A：嘿阿，左支部是第一個，第二個是艦指部阿。

B：我知道阿像你說的海發跟戰系是綁在一起喔？

A：對阿。

B：他沒補庫了？

A：補庫是左支配過去

B：這樣就是，沒關係，看你.....

A：應該是說你要標哪裡啦？

B：我也還沒…，我也剛到家還沒詳細去看這個東西，你說「汽車隊」你原本就在做的，這我就不去了，你說…

A：你跟我說你要標哪裡。

B：我會比較偏向從小場的開始就好了。

A：小場是哪裡？

B：就「海發」跟「戰系」

A：這我不可能放手。

B：對吼，「戰系」你現在在做。

A：對阿，我不可能放手，你「海發」一定要讓我的，你一定要去選別組，我坦白跟你說，你朝這個方向去選，你朝「艦指部」、「教準部」、「海技」跟「陸戰隊」去選，不要管小場，大場做起來，不要怕，那都週休二日。

B：你要做我的奧（支）援你知道嗎。

A：奧援，我要奧援你什麼你跟我說，我就不要跟你「魯」就好，我不要跟你標就好。

B：不是，阿嘉，我要請教你，我可以偷用你的…你可以支援我營養師這塊嗎？

A：沒辦法。

B：不行喔？

A：因為我跟你說，別人也跟我借，我借不夠，我自己不夠人用。

B：因為我看上面寫一定要有營養師。

A：你去借一張就好了，跟朋友借一下，應該找得到，那不難啦。

B：喔不一定他要在我這裡上班？

A：有牌就好了

B：只要有牌就好了逆啦？

A：對阿。

B：喔喔喔，這樣好處理阿。

A：他授權要借你，你說這標案要借一次，2000元就好了，像現在人家都有在借2000元的，有標到就一個月租牌看要多少，3000還是2000，每個月都給他。

B：喔喔喔，瞭解瞭解，這樣你的意思是，我朝「陸戰隊」跟「艦指部」這2個去那個。

A：你去攪亂「晉仔」的場阿，我支持你哈哈

B：你說「艦指部」跟「教準部」的部分

A：看你阿，看你要做2場大場，還是2場小場的，你自己去選啦，你怎麼不做基隆的？

B：你…（笑）。

A：你做啦，做一做，我去找你玩啦。

B：阿我人就要去那裡，不行啦。

A：人帶一帶去住那裡阿，那裡又沒疫情，對不對，安全。

B：不行啦，你都不知道我9月中要入厝了。

A：你就去東部做王阿。

B：不行啦，老虎不在家，你不要猴子當大王。

A：對阿，你就猴子阿。

B：不行啦，這樣我要在你的保護傘底下才有辦法長大。

A：屁啦。

B：沒有啦沒有啦，這方面就像現在「揌」海發，恁娘勒，不成樣。

A：好啦，你就往「艦指部」跟「陸戰」，不會害你啦，其他你不會贏，你就遇到我們。

B：你說「戰系」你要做，這樣我就不考慮了

A：嘿，我不會放我不會放，「戰系」那邊也很屬意我們，因為我們這陣子是還可以啦。

B：你這就像我們說的，這算是「戰略同盟」，你要ABC，我就選ABC以外這樣，對嘛。

A：對啊，你不要去「艦指部」那場，那場沒錢賺，你還是寫啦，有中(得標）就做，沒中就不做這樣，兩邊寫一寫。

B：就「陸戰」跟「技校」這趴。

A：還有「艦指部」跟「教準部」阿，一次可以中兩組嘛！你就這2間都寫。

B：這樣我來看看。

A：你看你人員資料有沒有這麼多，人員資料沒這麼多你可以寫一組就好…

B：一定沒這麼多的阿

A：你要選一組來寫阿，你還要算一下利潤喔，看划不划算喔。

B：就是他給你的價金除以12。

A：還要再除以2，因為2組一起的，2間給你一個價錢嘛，你要除以12、除以2，算一下你有多少人、多少師傅、廚工，這後的價錢划不划算，廚師、廚工要穿的耗材都算自己的喔，他沒分給你喔，合約要看清楚喔，這樣算看看划不划算，不划算你也陪得一身屎啦

B：我知道，這不能開玩笑的，這要很詳細。

A：划不划得來，這看個人主見，舉例來說，有的人夫妻兩個一起做，做的得來沒差，我賺自己的，有的人這樣想，有的人我要做老闆，我要請人。

B：目前這樣「教準部」自己做是OK，不過如果現在「教準」跟「艦指」合在一起，你一個人要怎麼做？

A：那是他的事情，不用管他，有的人要做老闆，做到自己下來做，那也不是叫老闆阿

B：對，这就是我這陣子跟其他…

A：你是要賺自己的錢。

B：賺自己的工錢而已。

A：對阿，那跟給人請一樣的意思阿。

(2人同時說話，聲音覆蓋)

B：老闆要有老闆的格局，我們要增加收入，作師傅的工作，我們要做的是這樣。

A：你要算啦。

B：如果這樣，「戰系」的部分我就不考慮啦，就是看…。

A：「戰系」你不用者慮了，你一定遇到我的。

B：這樣不用了啦。

A：真的，我跟你說真的，我有就跟你說有，沒有就跟你說沒有。

B：你如果這樣說，就變成說，我下禮拜跟你說，我看看「陸戰跟技校」和「教準、艦指」這2案，我要去哪，我再跟你說。

A：對阿，你不用去管大小場阿，有心要做。

B：我會先看划不划算啦。

A：你看我當初也是「陸軍」……。

B：我知道，那時候我跟你一起……我還有印象，「步校」、「官校」的時候，一開始的時候還要送餐去後面，對不對，你還開一台很大台的貨車載我去岡山頭對不對。

A：對阿，就是這樣，所以你就算算看划不划算，划算你就不用管大小場，其實我都算過了，我都知道，你算算看，我算的跟你算的不准啦，我算的一定是最保守的。

B：你是說「陸戰隊」跟「技校」那邊是划得來的是嗎？

A：沒有喔，這2組應該是都划得來，只是說一間比較大間，你要做就大間的這樣，一組比較大間嘛，就兩間學校，兩間學校算大了嘛…我要害你的話叫你走小條路，我要助你會叫你走大條路吧，阿大條路給你走你走不下去那是你人的問題，不是路的問題…

B：(12：14)所以阿嘉，你說的，你就是拿「左支」跟「戰系」吼，你的偏向啦？

A：這不方便跟你說，但是你既然問我了，我就跟你說有阿，其他就不方便說了。

B：瞭解瞭解。

A：我跟你講，其他人也是來（標）阿，所以一樣意思

B：阿我就不會去啦

A：沒錯，但其他人也是會來阿，所以這我不方便說，我只能說，你喜歡「陸戰隊」跟「技校」，那你可以看看行不行，再來「教準部」跟「艦指部」……剩下的「左支」「海官」還有「戰系」，「海官」我們現在也有在做了。

B：上次吃飯的時候你有說阿

A：他跟基隆綁在一起嘛。

B：對對對，澎湖啦、基隆啦，還有蘇澳。

A：「海官」是「長鈺」在做嘛，「長鈺」和做學校的那個…。

B：「長鈺」就是跟「晉仔」談合作的啦，我不是跟你說「晉仔」突然問我副供站廠商熟不熟，我說有阿，你也很熟，他就是說「長鈺」的「海官」跟他的「教準」2間要去跟人家說貨的問題，幾%幾%那個啦。

A：你改天問他收到幾%，賺到多少錢啦，很…好笑欸…跟人家講什麼。

B：這我不管他啦。

A：有賺到2000塊就偷笑了

B：不是阿，今天你的場不是很大，你要跟人家說什麼，人家也不理你啦。

A：下面業務理你而已，2%、3%分你。

B：像「海發」這個我連說都不說，為什麼，人家看不起你啦……

A：不會啦。

B：沒有啦，那是因為我們認識，如果別人連理都不理，你一間「海發」而已，要來說什麼？嘿阿，阿他現在可能也跟「長鈺」不好，所以…我搞的啦，不然他很積極的話，應該找到你那裡了。

A：喔，不用啦，他來找我我不會理他啦，我看人品的，人品不好有錢賺我也不賺，你要買東西我也不賣，那是你有價值我才跟你說電話，不然我不太想理這些人。

B：不要這樣啦，你要愛我啦，如果我成功你也高興，至少你事業多了一個盟友對不對。

A：我孤軍奮鬥習慣了。

B：不要這樣啦，什麼孤軍奮鬥。

A：而且我們左營明年要漲薪水。

B：你說師傅廚師喔？

A：嘿阿，我們的廚師都4萬3阿，明年要給他拉高……以大吃小阿，我隔壁的沒辦法作，跑來我這裡啊。

B：到時候靠腰我請不到人，我就阿嘉阿嘉支援一下。

A：不會啦，你應該是不會有什麼影響.....你2間都寫也沒關係，資料有夠2間都寫，有寫有機會啦，不會壞到哪裡去，算好哪間你有錢賺，你就寫那間.....都不用換押標金。

B：押標金是什麼意思？是說類似海發我進去做要先壓在那這樣？

A：嘿阿，要換支票。

B：現在不用了嗎？

A：這次沒有了，這場很熱閣。

B：對，應該很熱間。

A：不騙你，你聽到幾間，我知道5間，加你6間。

B：是喔，哇哇哇，沒關係，有標有機會啦。

A：不會啦，你看怎麼寫，不一定人家寫的都在我這組.....一開起來「精膳閣」，你就穩中了阿。

B：對，有可能。

A：人多的地方不要去

B：人多的地方要你去電啦，你這將軍級的。

A：屁勒，我在幫你……人少的地方才不會被……到

B：好啦，OKOK，你最近是在忙什麼啦？