

淺談軍購供補不符案件 (SDR) 策略分析：基於政府內部控制 與賽局理論的改進建議

駱 可

總督察長室財督處處長

張碩傑

總督察長室財督處參謀

壹、前言

鑒於國際情勢緊張，我國為抵禦潛在威脅，持續依據國防需求向美國採購武器裝備。然而，隨軍購量增加，軍購武器裝備出現瑕疵的風險亦相應提高。美國對外軍售（Foreign Military Sales, FMS）¹計畫雖為全球最大軍事供應體系之一，但在武器輸出管制法（Arms Export Control Act, AECA）²律定美政府須在「無償且不虧損」之原則下執行軍事售予案，且在處理臺灣索賠文件時，因規定不得透過國際法庭或第三方仲裁機制解決，我方在此制度下，對於存在爭議的索賠案件，處理方式受到一定限制。此外，自美國交付軍品至我方完成驗收並發現問題，再經由管道向美國提出索賠申請，整體流程往往因耗時冗長，且未有規定申請索賠流程時限，有逾規定一年索賠時限之風險，致使我國執行軍購索賠案時，面臨諸多

挑戰。本文旨在探討如何運用內部控制與賽局理論強化索賠策略，以優化索賠流程效率並確保資源合理配置。透過系統性分析，本文將提出具體可行的改善方案，期能發現潛在問題並提出對策，以確保國家利益最大化。

貳、規定及作業流程

一、軍購相關規定及索賠流程

(一)軍購規定

依「國軍採購作業規定」第219點，軍購案係指依政府採購法第105條第1項第4款規定，透過條約或協定向國際組織、外國政府或其授權機構辦理之採購。另我國亦透過「美國安全合作決策體制」向美國採購武器、國防物資、軍事訓練及相關技術服務，以達成區域和諧及均衡之對外政策。美國推動「安全合作」旨在促進與

¹ 美國協助其他國家購買美國軍事武器裝備官方途徑。

² 規範美國對外軍售與武器出口原則，確保軍事裝備出口符合國家安全和外交政策。

全球夥伴國家之合作，支持其國家戰略目標。藉由對友好國家之軍售作業，可降低經濟成本、分攤研發成本、增加就業機會及維持生產線等。美國「武器輸出管制法」(AECA)及「安全援助管理手冊」

(Security Assistance Management Manual, SAMM)³等法規，為執行安全援助計畫之重要依據，並對軍購案之管理及運作具重要影響。

軍購供補不符 (SDR)⁴案件 (以下簡稱索賠案) 係依據「安全援助管理手冊」規定辦理。依上述規定買方應同意在供售物資完成交運接收1年內或所有權移轉時間1年內提出索賠申請；超過上述時限之申請案件，除可能涉有訴求爭議，否則美國政

府原則上均不予受理，且僅索賠品項金額逾200美元以上之申請案件始納入受理審查。目前軍購索賠申請、稽催及結果相關流程經整理如後：

(二) 索賠案申請流程 (如圖1)

1. 驗收發現問題：接收單位於軍品接收及驗收過程中，發現以下任一情況：a. 損壞或功能缺陷、b. 未接收、c. 短少、d. 誤交品項、e. 品項遺失、f. 文件缺漏。
2. 初步評估：接收單位對發現之問題進行初步評估，確認問題之嚴重性及是否符合索賠條件。
3. 申請報告：接收單位撰寫索賠申請報告，詳細描述問題，並附上供補不符報告、運輸文件、檢驗報告等佐證資料。

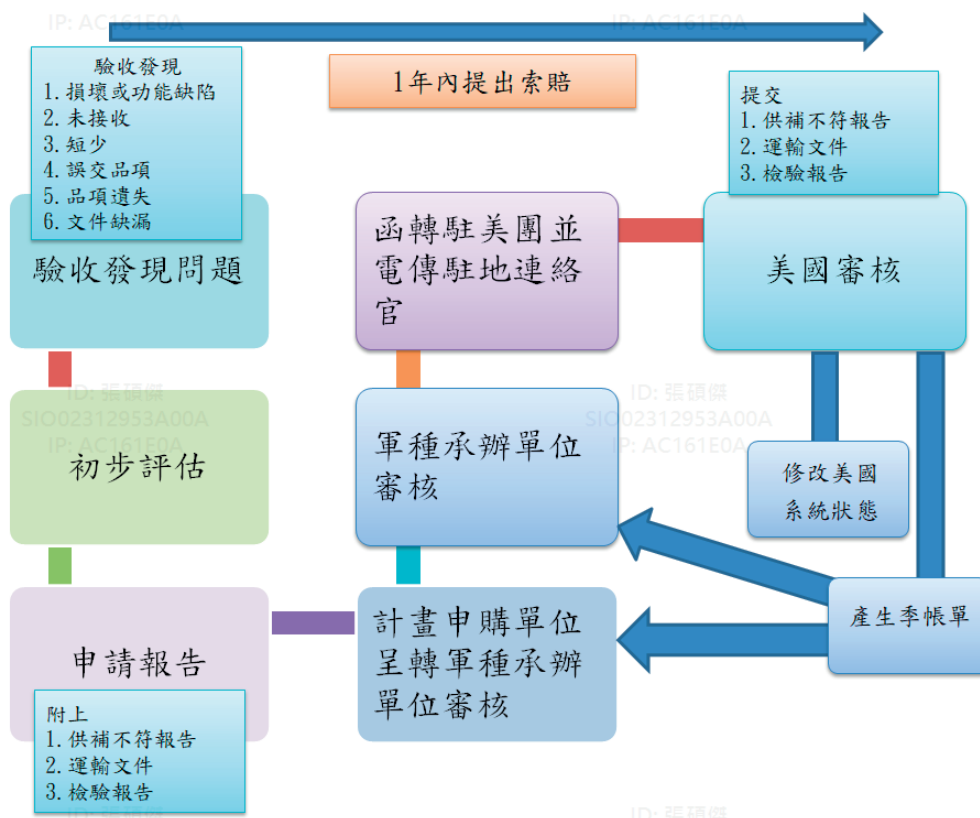


圖 1 索賠案申請流程

³ 指導美國對外軍售政策、程序和操作方法，涵蓋需求評估、發價書 (LOA) 準備與簽署，到資金管理、裝備交付等。

⁴ 買方必須主動針對超量、短少、損壞交運、重覆計帳、品項短缺、識別資訊不完整、文件不完整、未交運或不堪使用品項等情事，以供補不符報告表 (SDR) 向美政府反映。

4. 計畫申購單位呈轉軍種承辦單位審核：接收單位將索賠申請報告呈轉至所屬軍種索賠負責單位。
5. 軍種承辦單位審核：軍種索賠負責單位對索賠申請進行審核，確認問題及索賠金額之合理性。
6. 函轉駐美團同時電傳駐地連絡官：軍種負責單位審核通過後，函文駐美團，資料電傳駐地連絡官
7. 移轉美國：連絡官將供補不符報告、運輸文件、檢驗報告等佐證資料整理完成提交給美國相關單位處理。

(三) 稽催索賠案申請流程 (如圖2)

1. 計畫申購單位：因軍品急需或久未回覆，呈核稽催索賠案軍種承辦單位。
2. 軍種承辦單位：因索賠案久未回覆，主動管制並函請駐美團同時電傳駐地連絡官協助追蹤索賠案件進度。
3. 駐地連絡官：連絡官透過電子郵件或電話等管道，向美國傳達相關訊息，以促進案件之順利處理。

(四) 索賠結果

1. 結果通知：美國依據各類型索賠申請之審核結果，如同意賠款，將修改其軍售

管理系統中相應案件的索賠處理狀態；如屬換貨係由計畫申購單位持續掌握後續換貨情形。

2. 對帳確認：由計畫申購單位或軍種審核單位根據美國季帳單（DD645表）⁵對帳，確認退款完成。

綜上所述駐美團及連絡官於索賠案件處理過程扮演（對美方）關鍵協調及協助之角色。連絡官除透過電子郵件及電話等方式追蹤案件進度外，建議應妥善留存相關稽催佐證資料，或以正式文件函送，避免日後與美方訴訟或爭議影響索賠執行。駐美團則應藉由內部控制之例行監督，督管各連絡官對索賠案之處理情形，俾利全面掌握案件進度。

(五) 臺灣與美國索賠爭議處理

1. 發價書（Letter of Offer and Acceptance, LOA）⁶之履約若發生任何爭議，美國政府及買方國家須由雙方協商解決，不得將其交付由國際法庭或第三方仲裁。
2. 發價書僅適用美國相關法令，爭議案件可透過美國法院進行訴訟。
3. 買方必須承擔，美國政府、部門單位、官員及其雇用人員不負任何賠償之責。



圖2 稽催索賠案申請流程

⁵ 美國對外軍售帳單文件。

⁶ 軍購合約正式文件，當購買方接受並簽署該文件後，發價書即成為雙方的法律依據，具有約束力。

二、政府內部控制監督要點概述

政府內部控制機制的設立目的是為了確保政府部門和機構在執行業務過程中達到以下目標：資源的有效管理和使用、財務報告的準確性和可靠性、合規性和運營效率的提高。這些機制旨在防止和揭示舞弊行為和操作失誤，確保各項政策和程序的有效執行。政府內部控制機制適用於所有政府部門和機構，涵蓋所有業務活動和財務運作。這些機制包括但不限於例行監督、自行評估和內部稽核（如圖3），旨在通過系統化和標準化的控制程序，確保各項業務活動的合規性和效率。

（一）例行監督

例行監督為內部控制機制中不可或缺之一環。各單位主官（管）應於日常管理業務過程中，即時監督相關業務之內部控制各組成要素之存在及持續運作。具體措施包含：

1. 監督機制：建立健全的監督機制，確保各項內部控制措施之落實，防止操作失誤及舞弊行為。此機制應涵蓋定期及不定期查核，並建立明確之責任歸屬制度。另應考慮引入外部專家定期評估，以增加監督之客觀性。

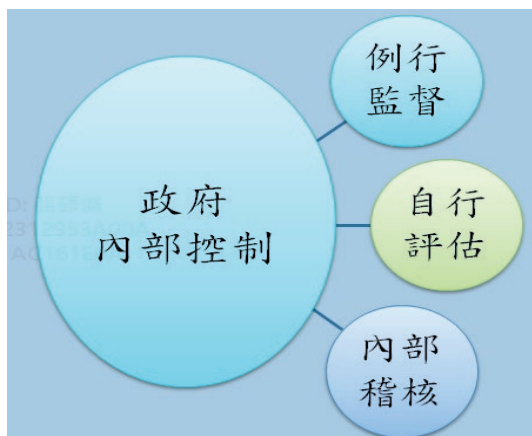


圖3 政府內部控制監督作業要點組成元素

2. 即時反饋：對於日常業務中發現之問題，應及時反饋並採取相應之糾正措施，確保問題不延誤，及早解決。應建立標準化之問題回報流程，以提高處理效率。同時，建立問題追蹤機制，確保所有問題均得到妥善處理。
3. 持續改進：根據督導結果，不斷完善內部控制機制，提升其有效性，確保所有程序始終符合最新標準及法規。應定期召開檢討會議，檢視現行制度之優劣，並制定改進計畫。

（二）自行評估

自行評估係指各單位依職責分工，定期評估內部控制之有效性。具體措施包含：

1. 評估控制環境：定期評估內部控制之整體環境，確保各項控制措施之合理性及有效性，並根據環境變化進行適當調整。建議每年至少進行一次全面性評估，並由單位主管親自參與。另應建立跨部門評估機制，以獲得更全面之觀點。
2. 風險評估：識別並評估業務過程中之風險，制定相應之風險控制措施，以減少潛在損失。應建立風險圖像，定期更新風險項目及其影響程度。建議引入專業風險評估工具，提高評估之準確性。
3. 控制作業評估：評估各項控制作業之運行情況，確保其符合相關標準及規範，並找出潛在之改進空間。建議制定標準化之評估表格，以確保評估之一致性及全面性。同時，應建立控制作業之效能指標，定期衡量其成效。
4. 資訊與溝通：確保內部控制信息之及時傳遞及有效溝通，促進各部門之間之協作，避免信息不對稱問題。建議建立跨部門溝通平台，定期舉行協調會議。另

應建立知識管理系統，促進經驗分享及傳承。

(三)內部稽核

內部稽核係指內部稽核單位以客觀公正之立場，協助機關檢查內部控制建立及執行情形。具體措施包含：

1. 稽核計畫：制定詳細之內部稽核計畫，確保稽核工作之全面性及系統性。建議採用風險導向稽核方法，優先稽核高風險領域。應考慮引入外部專家參與稽核計畫之制定，以增加計畫之全面性。
2. 稽核實施：根據稽核計畫，對各項業務活動進行稽核，發現問題並提出改進建議。稽核過程應保持獨立性，並確保取得充分適當之稽核證據。建議採用電腦輔助稽核技術，提高稽核效率及準確性。
3. 稽核報告：完成內部稽核報告，總結稽核結果，提出改進建議，並跟進改進措施之落實情況。報告應明確指出問題之嚴重程度，並提供具體可行之改善建議。建議建立稽核結果追蹤機制，定期檢視改善進度。

參、賽局理論概述

賽局理論是一種分析多方互動中決策行為的數學工具，特別適用於競爭和合作的情境。賽局理論可以幫助我們理解在不同策略選擇下，各方的成本和收益，從而選擇最優策略。該理論的應用廣泛，包括經濟學、政治學、生物學等多個領域（Osborne & Rubinstein, 1994; Myerson, 1991）。其基本思想是通過構建策略矩陣，分析各方在不同策略組合下的收益情況，從而預測各方的最佳行動。其核心概念包括：

1. 玩家（Players）：參與決策的個體或團體。
2. 策略（Strategies）：玩家可以選擇的行動方案。
3. 收益（Payoffs）：玩家根據自己和其他玩家的策略選擇所獲得的結果。
4. 信息（Information）：玩家在做出決策時所擁有的知識。
5. 均衡（Equilibrium）：一種策略組合，在此狀態下，沒有玩家能通過單方面改變策略來提高自己的收益。

賽局理論可以分為多種類型：

1. 合作賽局vs非合作賽局：合作賽局允許玩家之間達成具有約束力的協議，而非合作賽局則不允許。
2. 零和賽局vs非零和賽局：在零和賽局中，一方的收益等於另一方的損失，而非零和賽局中，玩家的總收益可能大於或小於零。
3. 完全信息賽局vs不完全信息賽局：在完全信息賽局中，所有玩家都知道其他玩家的所有可能策略和收益，而在不完全信息賽局中，玩家可能不完全了解其他玩家的策略或收益。
4. 同時行動賽局vs序貫行動賽局：在同時行動賽局中，所有玩家同時做出決策，而在序貫行動賽局中，玩家按特定順序做出決策。

賽局理論的重要應用是納許均衡（Nash Equilibrium），由約翰·納許（Nash, 1950）提出，描述各方策略達到的穩定狀態，廣泛應用於市場競爭和資源分配等情景（Patel, 2021）。公共資源等問題透過賽局理論分析行為並提供解決方案（Apesteguia & Maier-Rigaud, 2006; Patel, 2021）。拍賣理論作

為賽局理論的經典應用，探討競標者的策略和均衡結果（Abada & Ehrenmann，2018；Dickson，2017；Galeotti et al.，2010）。本研究將引用這些文獻，探討與美軍索賠過程中的最佳策略，基於賽局理論及相關理論為制定有效策略提供理論基礎和支持。

肆、軍購索賠案窒礙問題分析

一、軍購發價書合約有利美方

依「安全援助管理手冊」略以：「武器輸出管制法（AECA）第21及22節規定要求美政府須在『無償且不虧損』之原則下執行軍事售予案，本基本政策原則亦適用於索賠案件之處理；當買方訂購申請物資時，相關風險處理成本已納入計列，即便是原釋出之物資價格已非常低」；另若在軍購履約過程發生爭議時，合約規定不得透過國際法庭或第三方仲裁機制解決，而必須依照美國規定程序進行，我方現行辦理索賠程序，美方決定不予賠償時，申請索賠單位缺乏有效第三方申訴管道。此現況影響我方權益，且不利於我方預算管控及資源規劃，另軍購發價書合約為定型化契約⁷，無法經協商為單一國家修訂，故為適當改善合約不利我國情形，建議可採漸進方式強化軍購案源頭管理，針對老舊、效能不符合現代作戰需求武器裝備，審慎評估其繼續維護的必要性，降低軍購支出於國防預算之比重。

二、索賠案申請流程作業時限

軍品從美國運送至臺灣，經我方驗收後如

發現問題，函文各軍種承辦人，軍種再函文駐美團，駐美團轉知各連絡官，最終由連絡官轉交美國。現行軍購索賠申請各階段，尚無明確規定執行作業時限，其中審計部110年決算審核報告指出，仍有部分案件逾索賠1年時效遭致美方不予受理。因此，建議應研議優化內部流程並設置管制節點，導入政府內部控制機制，以有效配合美國索賠時限。

三、索賠稽催機制

我國目前申請索賠案件，仍有部分案件超過1年以上，美方仍在審理中，且合約規定美政府具有免責權，對我國相關稽催作業缺乏正式回應機制，另現行駐美團連絡官稽催係以電子郵件及電話為主，缺乏正式函文稽催美方文件依據，雖未影響實際執行效力，惟此等情況恐導致追蹤管理困難，影響整體索賠效能。應建立系統化稽催機制並留存相關稽催佐證資料，避免後續爭議或訴訟時影響索賠案執行，或可透過華美會議時機提出審查過久之案件，並請美方確實管制執行。

四、索賠資訊系統建立

軍購索賠流程中，在內部控制的資訊與溝通層面存在不足情形，現行申請索賠單位為主要管制單位，惟缺乏國軍索賠統一的資訊管理系統，無法掌握各階段實際執行狀況，導致各環節間的資訊零散，且與美國的溝通管道需經多層轉介，增加了溝通和時間成本，資訊流通不暢及溝通管道受限等問題，不僅影響索賠作業效率，亦不利於相關經驗累積與知識傳承。建議改善申請索賠單位能與美國直接溝通之管道，並建立索賠資訊系統，避免駐美團連絡官

⁷ 契約由一方預先擬定，無協調空間契約。

未能確實傳達申請索賠單位意見，進而影響索賠案件處理時效。

五、衡量索賠成本效益

依「安全援助管理手冊」略以：「無論交運不符情況為何，買方均可依實際情況向美政府提出索賠，惟僅品項金額逾200美元以上之申請案件始納入受理審查並獲得可能之賠償」。目前我國部分單位為求審慎，仍依程序函文駐美團處理此類案件，恐衍生增加行政作業負擔及耗費額外行政成本等。此等情況影響我方作業效率，亦增加美國不必要之行政負擔。應衡量索賠案件成本效益，以減少不必要之行政成本。

六、索賠未完成致影響軍購案備查帳清整

依「國軍採購作業規定」略以：「軍購發價書於確認無索賠待處理或爭議訴訟案件、無未結清款項且已完成供補交運且逾一年以上，即應請美方儘速辦理結案」。當上述條件完成

後，美方將進行審核，審核無誤後，將餘款退匯駐美團，駐美團將退款轉臺北財務組，最後由臺北財務組將退款繳歲入，同時駐美團將函文計畫執行單位，並由計畫執行單位函文帳務中心完成軍購案備查帳清整。因此，若索賠申請流程未完成，將導致後續軍購案備查帳清整及退匯作業延後。應強化每個關鍵流程節點，並建立內部控制機制，從結案條件審核到退款作業管制，從而減輕國防預算財政壓力及軍購備查帳數額，軍購案結案流程如圖4。

伍、軍購索賠案策略運用

一、政府內部控制於索賠案之應用

(一)例行監督在索賠處理中之應用

1. 監督機制：建立健全之監督機制，確保軍品接收、驗收及索賠過程中之每個環節均受監督，防止疏漏及舞弊。建議設立專責監督小組，定期對索賠案件進行抽查。

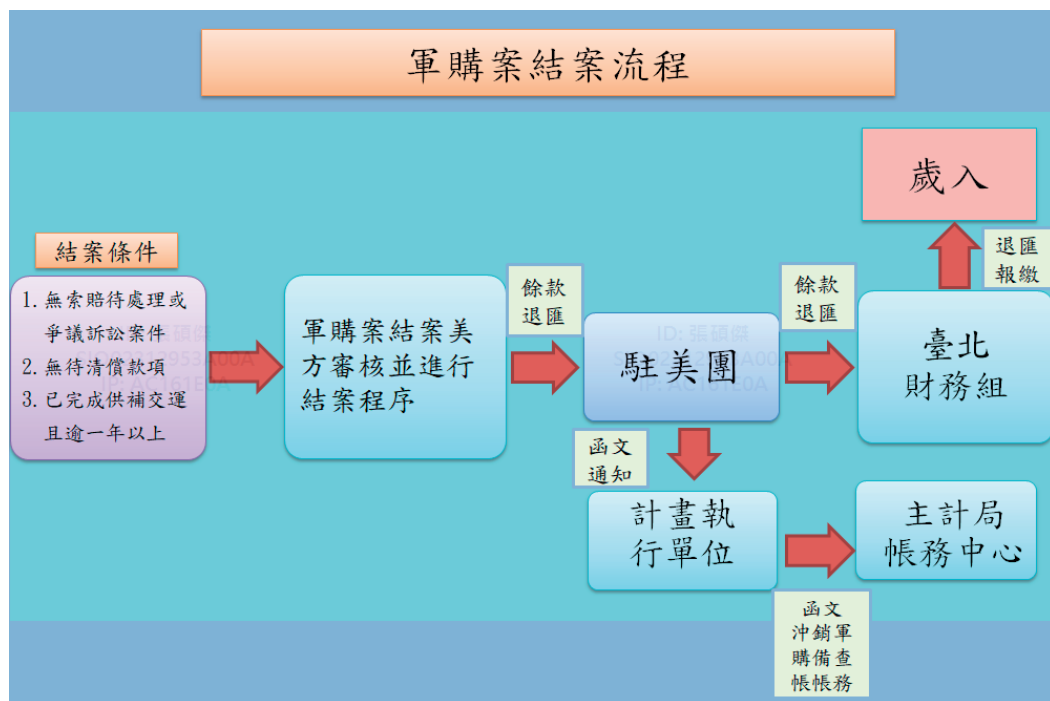


圖 4 軍購案結案流程

2. 即時反饋：對於軍品驗收及使用過程中發現之問題，應即時向相關部門反饋，並採取相應之糾正措施，確保問題在索賠期限內得到處理。建議建立問題快速反應機制，設定處理時限。
3. 持續改進：根據督導結果，不斷完善軍品驗收及索賠處理程序，提升其有效性及效率。定期召開跨部門檢討會議，分析問題成因，制定改進措施。

(二) 自行評估在索賠處理中之應用

1. 評估控制環境：定期評估軍品接收及驗收過程中之控制環境，確保各項控制措施之合理性及有效性。建議建立評估指標體系，定量衡量控制環境之有效性。
2. 風險評估：識別並評估軍購過程中之風險，特別是與索賠相關之風險，制定相應之風險控制措施。建議建立風險數據庫，記錄歷史風險事件，以利未來預防。
3. 控制作業評估：評估軍品接收、驗收及索賠過程中之控制作業情況，確保其符合相關標準及規範，減少因驗收不實導致之索賠困難。建議制定標準作業程序（SOP），並定期檢視其執行情況。
4. 資訊與溝通：確保軍品接收、驗收及索賠過程中之信息即時傳遞及有效溝通，促進各部門之間之協作，提高索賠成功率。建議建立統一之信息管理平台，或索賠申請單位能直接與美方視訊溝通，確保信息之即時性及準確性。

(三) 內部稽核在索賠處理中之應用

1. 稽核計畫：制定詳細之軍購索賠內部稽核計畫，確保稽核工作之全面性及系統性，特別是針對索賠過程中之關鍵環節進行稽核。建議採用風險導向稽核方法，重點關注高風險環節。

2. 稽核實施：根據稽核計畫，對軍品接收、驗收及索賠過程中之各項業務活動進行稽核，發現問題並提出改進建議。建議組建專業稽核團隊，確保稽核質量。
3. 稽核報告：完成軍購索賠內部稽核報告，總結稽核結果，提出改進建議，並跟進改進措施之落實情況，確保索賠過程中之內部控制措施得到有效實施。建議建立稽核發現問題之分級制度，確保重大問題得到優先處理。

二、運用賽局理論優化索賠策略

(一) 情況1：未達200美元案件

假設臺灣與美國進行軍購索賠談判，並需派代表出國與美國開會討論索賠事宜。在這種情況下，臺灣需要考慮不同策略的成本和收益，包括提出索賠、華美會議提出、提起訴訟以及不提出索賠，以下是對未達200美元案件的結果分析，相關數據均為假設成本（數據參考國軍某單位進行假設），未達200美元案件支付矩陣如表1。

1. 依程序提出索賠的（行政成本）：800
2. 華美會議成本（旅費成本）：20,000
3. 提起訴訟成本（法律費用）：180,000
4. 不提出索賠成本（軍品損失）：未達200

(二) 情況2：200美元以上案件

假設臺灣與美國進行軍購索賠談判，並需派代表出國與美國開會討論索賠事宜。在這種情況下，需要考慮不同策略的成本和收益，包括提出索賠、華美會議提出、提起訴訟以及不提出索賠。以下是對200美元以上案件的結果分析。相關數據均為假設成本（數據參考國軍某單位進行假設），200美元以上案件的支付矩陣如表2。

1. 依程序提出索賠行政成本：800
2. 華美會議提出成本（旅費成本）：20,000
3. 提起訴訟成本（法律費用）：180,000
4. 不提出索賠成本（軍品損失）：50,000

由支付矩陣分析，對於200美元以上的案件，最佳策略是提出索賠。在美國受理索賠時，臺灣能獲得最大賠償。此類案件賠償金額

能彌補相關成本。對於未達200美元的案件，不提出索賠為最佳選擇，因行政成本和會議旅費成本遠高於可能獲得的賠償金額，且影響後續軍購案備查帳清整，索賠反造成資源浪費。此策略能節省成本和時間，避免不必要的法律糾紛，使臺灣專注於高價值案件。

表 1 未達 200 美元案件支付矩陣

單位：美元

美國策略 臺灣策略	美國受理索賠	美國拒絕索賠
依程序提出索賠	臺灣：-1,000 （行政成本及軍品損失） 美國：0（不賠）	臺灣：-1,000 （行政成本及軍品損失） 美國：0（不賠）
華美會議提出	臺灣：-20,200 （旅費成本及軍品損失） 美國：0（不賠）	臺灣：-20,200 （旅費成本及軍品損失） 美國：0（不賠）
提起訴訟	臺灣：-180,200 （高昂訴訟成本及軍品損失） 美國：-180,000（高昂訴訟成本）	臺灣：-180,200 （高昂訴訟成本及軍品損失） 美國：-180,000（高昂訴訟成本）
不提出索賠	臺灣：-200 以下（軍品損失） 美國：0（不賠）	臺灣：-200 以下（軍品損失） 美國：0（不賠）

表 2 200 美元以上案件的支付矩陣

單位：美元

美國策略 臺灣策略	美國受理索賠	美國拒絕索賠
依程序提出索賠	臺灣：+49,200 （成功獲得賠償損失行政成本） 美國：-50,000（需支付賠償）	臺灣：-50,800 （行政成本及軍品損失） 美國：0（不賠）
華美會議提出	臺灣：+30,000 （成功獲得賠償損失旅費） 美國：-50,000（需支付賠償）	臺灣：-70,000 （損失軍品及旅費成本） 美國：0（不賠）
提起訴訟	臺灣：-130,000 （高昂訴訟成本獲得軍品） 美國：-230,000 （高昂訴訟成本需支付賠償）	臺灣：-230,000 （高昂訴訟成本及軍品損失） 美國：-180,000 （高昂訴訟成本）
不提出索賠	臺灣：-50,000（軍品損失） 美國：0（不賠）	臺灣：-50,000（軍品損失） 美國：0（不賠）

在軍購索賠中，運用內部控制能提升效率，通過例行監督，確保每個索賠還結受到嚴格控管，並即時反饋問題，避免索賠延誤。自行評估機制則通過風險識別及定期檢查，確保流程有效性和準確性，內部稽核進一步優化流程，根據稽核結果，提出改善建議並追蹤實施情況。運用賽局理論方可根據不同策略選擇，確保在200美元以上案件中獲得最大賠償，在未達200美元案件避免不必要成本耗費，加速軍購備查帳務清整。通過這些策略選擇，期能提升索賠效率及成功率，未來的研究可依此模型進一步探討其他情境和領域中的適用性和效果，並基於實施過程中的回饋進行持續優化，透過這些建議有助於國防資源配置的有效運用。

陸、結論與建議

一、結論

本研究結合政府內部控制及賽局理論，針對現行軍購索賠流程中存在的問題，提出相關改善建議，旨在提升我方在軍購索賠中的效率及成功率。透過強化內部控制機制，能在索賠各個環節實施有效監督與管理，確保資源合理配置與風險管理；同時，賽局理論的應用，提供我國與美方在索賠談判過程中，策略選擇的分析工具。

未來精進作法應針對索賠申請流程各個階段，設立管控節點，建立統一的索賠管理系統追蹤案件進度，並確保稽催佐證留存。通過簡化行政作業，減少行政流程，以加速軍購結案退匯及帳務清整，同時藉由華美會議時機，提出現行軍購執行相關窒礙，並持續強化軍購案支出源頭管理。透過標準化資訊化、稽催機制強化等措施，方能確保國防資源有效運用

及風險管控等目標。

二、建議

根據現行軍購索賠流程的實際運作情況分析，並結合政府內部控制制度及賽局理論分析結果，提出以下建議：

(一)強化軍購案結案管制及財務管理

依「國軍採購作業規定」略以：「軍購發價書於確認無索賠待處理或爭議訴訟案件、無未結清款項且已完成供補交運逾一年以上，即應請美方儘速辦理結案」。計畫執行單位應管制上述結案條件是否已完成，並請美方於審核無誤後，儘速辦理餘款退匯作業，駐美團於收到美方餘款後，即核對款項並將款項返還國內財務組。為確保流程順暢，各單位應強化每個關鍵流程節點，並建立內部控制機制，從結案條件審核到退款作業管制，從而減輕國防預算財政壓力及軍購備查帳數額。

(二)貫徹執行軍購帳務登載及核對

計畫執行單位應確依「國防部及所屬機關軍購案支出結報作業要點」，在未辦理分段（分批）驗收或未結案前，應設置「軍購案備查帳」；並按「購建中品項」、「一號訂單」及「已供補完成待結案件」，分類管制；另針對結案中案件，仍需管制退匯情形。定期比較分析美國季帳單（DD645表），並充分運用主計局帳務中心「國軍軍購案備查帳系統」核對帳現是否相符，發現異常時主動要求美國澄清。

(三)落實軍購驗收及索賠案時效管理

落實軍品驗收工作，確保在索賠期限內提出。有效管制軍品接收及驗收程序，掌握索賠時效，驗收過程中如發現問題，應立即向相關部門反映並採取相應措施，

並建議針對索賠申請階段律定節點，避免延誤影響索賠時效及軍購案備查帳帳務清整作業。

(四)優化資訊管理系統與跨單位協作

鑒於現行軍購索賠流程中，索賠申請單位仍為案件之主要管制單位，而駐美團及駐地連絡官多處於關鍵居中協調及協助之角色，建議建立國軍統一的軍購索賠管理系統，整合各單位資訊，實現案件全程追蹤與即時更新。同時應強化跨單位主動溝通協調機制，鼓勵各單位協助索賠案管制。

(五)提升稽催機制效能

建立駐地連絡官對美方稽催佐證留存制度，強化稽催流程管理，具體措施包括：建立駐地連絡官標準化公文稽催格式，提升文件正式性；另強化申請索賠單位與駐地連絡官及美國能直接視訊溝通管道，以提升整體稽催效率。

(六)未達200美元案件不索賠

為避免未達200美元索賠案件增加行政成本並影響帳務清整，建議針對此類案件不予索賠，減少不必要的作業負擔。

(七)強化美國談判策略

可透過各層級軍購會議與美國積極談判，爭取我國最大利益。包括國防安全會議、中長期軍事策略和區域安全情勢會議、國防部層級安全援助合作會議、各軍種軍購會議、專案管理會議及軍購案財務管理會議等會議時機提出我國軍購相關議題，以維我國權益。

(八)強化軍購案源頭管理

建議可採漸進方式強化軍購案源頭管理，針對老舊、效能不符合現代作戰需求武器裝備，審慎評估其繼續維護的必要性，降低軍購案支出於國防預算之比重。

參考文獻

1. 「美國國防安全援助管理手冊」
2. 「國軍採購作業規定」國防部 (2023)
3. 審計部「110年決算審核報告」
4. Abada, I., & Ehrenmann, A. (2018). A new game theoretical approach for modeling export energy markets equilibria. *The Energy Journal*, 39(5), 55-84.
5. Apesteguia, J., & Maier-Rigaud, F. P. (2006). The role of rivalry: Public goods versus common-pool resources. *Journal of Conflict Resolution*, 50(5), 646-663.
6. Dickson, A. (2017). Multiple-aggregate games. The theory of externalities and public goods: Essays in memory of Richard C. Cornes, 29-59.
7. Galeotti, A., Goyal, S., Jackson, M. O., Vega-Redondo, F., & Yariv, L. (2010). Network games. *The Review of Economic Studies*, 77(1), 218-244.
8. Myerson, R. B. (1991). *Game Theory : Analysis of Conflict*. Harvard University Press.
9. Osborne, M. J., & Rubinstein, A. (1994). *A Course in Game Theory*. MIT Press.