

**115 年智慧會展領航計畫**  
**共創數位展覽服務合作實證案**  
**需求規格書草案**

**採購案號：XXXXXXXXXXXX**

## 目 錄

壹、計畫說明.....	2
一、計畫依據.....	2
二、計畫目標.....	2
貳、工作內容.....	2
一、主題範圍.....	2
二、方案實證.....	6
三、持續維運規劃.....	7
四、實證成果發表.....	7
五、其他配合事項.....	7
參、申請單位.....	8
肆、申請方式.....	8
伍、評選規範.....	9
陸、驗收規範.....	11
柒、簽約、經費編列及撥付.....	15
捌、保密原則與聲明.....	16

## 壹、計畫說明

### 1. 計畫依據

依據經濟部國際貿易署委託財團法人工業技術研究院(以下簡稱工研院)辦理「115 年度智慧會展領航計畫」(下稱主計畫)。

### 2. 計畫目標

經濟部國際貿易署(下稱主辦單位)為因應全球會展產業疫後重啟及數位化、智慧化發展趨勢，持續推動我國會展產業之科技升級與轉型，爰規劃辦理 115 年度「智慧會展領航計畫」，以「發展臺灣成為全球智慧會展服務典範」為核心願景。本計畫以 AI、生成式 AI(GAI)、AI Agent、物聯網(IoT)及機器人等智慧科技為核心，結合國際智慧會展趨勢與國內產業實務需求，發展符合展前、展中與展後應用情境之智慧會展科技方案，並透過國內國際型專業商展進行實證驗證，確保方案具備實際導入可行性與營運效益。同時，今(115)年度採合作實證方式，與執行單位(工研院)合作，強化會展業者與科技業者之協作，促進智慧會展方案之產業化與規模化推廣，厚植我國會展產業數位科技應用能力，暢通對外拓銷管道，提升國內企業國際商機，逐步建立臺灣於全球智慧會展市場之競爭力與能見度。

## 貳、工作內容

### 一、主題範圍

本案徵求對象為「可提供欲推動的共創型數位展覽服務方案運作所需之技術服務，並有長期維運服務能量之我國科技業者」。執行單位將媒合通過規格審查的業者，共同與會展業者提出合作實證規劃，建立今年度的服務方案實證示範案例，期能透過跨業跨域合作，發掘具創新力、競爭力與永續力之會展產業服務模式。

今年度預計推動的共創型數位展覽服務方案共有 2 類型，有意參與徵求的科技業者，可依執行單位所提出的各類型方案之需求規格書【表 1】，提出具備符合需求規格之技術服務說明書(1 家廠商限申請 1 類型)，由執行單位邀請相關專家組成合規審查會議，進行規格與技術服務能量查核。每一共創型數位展覽服務方案類型預計徵選 1 家合作科技業者，每

家獲選業者的技術服務委託金額上限為新臺幣 200 萬元(含稅)。

通過技術服務審查的科技業者，應進一步與會展業者進行媒合討論，並於合作實證規劃書中第二部份說明合作實證對象與規劃內容，並於取得審查委員複核確認後，與執行單位簽約予以執行。

表 1. 115 年度共創型數位展覽服務方案類型

方案 類型	365 全年展覽商機平台 (365 EXPO Linker)	會展 AI 顧問 (EXPO AI Consultant)
實 證 重 點	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以符合「365 全年展覽商機平台(365EXPO Linker)」服務定位之自有解決方案，提供會展業者全年商機媒合與轉換之技術服務，並提出導入會展場域之應用情境與營運模式。</li> <li>2. 此服務方案旨在驗證展會商機由「短期集中於實體展期」延伸為「全年可運作」之可行性，透過平台機制讓參展商可於非展期期間持續上架產品、服務或最新動態，並接觸潛在買家。</li> <li>3. 須找出實證之會展產業國內外潛在買主，並設計誘因，聯繫並邀請買主使用本方案。</li> <li>4. 實證過程中，平台須能蒐集並整合買家於線上與線下之互動行為資料，作為潛在客戶分析與商機評估之基礎，並驗證其於實際會展情境中之可行性與穩定性。線下資料由會展業者提供，如無法提供，則僅須針對買家於本方案中之足跡進行分析。</li> <li>5. 透過 AI 輔助分析機制，驗證系統是否能依買家行</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 以符合「會展 AI 顧問(EXPO AI Consultant)」服務定位之自有解決方案，提供智慧會展相關之診斷、諮詢與建議服務，並提出導入會展主辦方或展館營運之應用情境與服務模式。</li> <li>2. 此服務方案旨在驗證將既有智慧會展知識與計畫成果，轉化為可透過自然語言互動使用之 AI 顧問服務之可行性，協助會展相關人員快理解可導入之智慧會展方案。</li> <li>3. 實證過程中，系統須能針對會展主辦方、展館經營方或參展商等角色，於實務運作中所提出之問題、目標或需求，透過對話方式提供相對應之解決方向與技術建議，而非僅提供靜態文件查詢。</li> <li>4. 本服務方案須驗證 AI 顧問是否能依使用者提問內容，進行問題理解與分類，並提供具脈絡說明之建議，協助使用者評估自身智慧會展發展狀態。</li> <li>5. 實證內容亦包含驗證系統是否能於提供建議之同時，媒介至合適之智慧會展方案資源或國內相關廠商，作為後</li> </ol>

	<p>為與互動深度，進行潛在客戶分級，並協助展商辨識具較高洽談意願之買家線索。</p> <p>6. 實證內容亦包含驗證平台所提供之商機轉換流程，是否能支援買賣雙方進一步建立聯繫、洽談或預約線上商談，作為展會後續商機延伸之實務工具。</p> <p>7. 針對部份會展業者已有本方案概念基礎架構(如：已建有現成網站，提供會展參展商簡介)，可靈活以功能外掛、擴充或無痛資料轉移等方式，升級成本方案訴求相關功能之架構。</p> <p>8. 本服務方案之實證重點在於確認平台是否能有效串連「流量、意願與交易」三個階段，並協助會展主辦單位發展攤位費以外之全年新型態商機服務模式。</p>	<p>續實際導入或洽商之參考依據。</p> <p>6. 本服務方案之實證重點在於確認 AI 顧問能作為輔助決策工具，降低會展業者在面對智慧會展技術選擇時之資訊落差，並提升方案推廣與導入之效率。</p>
--	---	--

表 2. 365 全年展覽商機平台(365 EXPO Linker)

需求功能	規格與情境說明
買主搜尋及邀請使用機制	透過提案廠商之技術(如：爬蟲)，找出實證之會展產業國內外潛在買主，並設計誘因，聯繫並邀請買主使用本方案。
模組化系統架構	系統須採模組化設計，內容管理、行為追蹤、媒合推薦、商機轉換等核心模組須可獨立擴充或調整，避免單一功能變更影響整體服務。
多租戶 (Multi-tenant) 支援	系統須支援多租戶架構，不同展會或主辦單位之資料需具備邏輯隔離機制。
API 與外部系統整合	系統須提供 API 介面，供主辦方既有系統(如報名系統、會員系統、展會 APP)進行資料串接與同步，至少支援使用者資料、內容資料、行為事件與媒合結果。
OMO 數據整合	系統須能整合線上與線下行為資料(如註冊、瀏覽、互動、展中活動紀錄)，並集中於統一資料平台供後續分析使用。

需求功能	規格與情境說明
潛在客戶評分 (Lead Score)	系統須具備潛在客戶評分機制，依買家行為進行意願分級 (如 A/B/C 級)，並可回溯影響分級之主要行為依據。
AI 媒合與排序輔助	AI 僅作為輔助媒合與內容排序工具，推薦結果須基於行為數據與設定規則，不得生成未經資料支持之商機結論或承諾。
即時與批次運算支援	系統須同時支援即時行為事件處理 (如點擊、瀏覽) 與批次分析 (如每日或每週商機成效計算)，並可依實際負載彈性調整。
權限與資料存取控管	系統須具備角色權限控管機制，展商僅能存取自身相關之商機與成效資料，不得存取其他展商資訊。
個資保護與資料最小化	系統須提供個資去識別化或最小化使用機制，並可配合主辦方或主管機關之資料保存與刪除政策。
系統穩定性與監控	系統須能支援多展會同時運作，並具備基本異常監控與錯誤回報機制，避免單一展會流量影響整體平台穩定性。

表 3. 會展 AI 顧問 (EXPO AI Consultant)

需求規格	定義說明
採用 RAG 架構	系統必須採用封閉式知識檢索導向架構 (Closed-Domain Retrieval-Augmented Generation) 架構，所有回答須基於既有知識文件檢索後生成，不得僅以大型語言模型 (LLM) 直接生成答案。
回應範圍限制	系統不得提供與知識庫無關之通用知識、常識性問題或開放式聊天回應，違規回答比例應低於 1%。
雙重檢索機制	系統須具備混合式檢索能力，以提升檢索準確度與涵蓋率。
回答附來源引用	系統每則回答皆須附對應之文件來源或段落引用，確保回應內容具可追溯性 (Citation Rate = 100%)。
資料不足拒答機制	當知識庫中無足夠資料支撐回答時，系統須啟動拒答機制，拒答正確率應達 95% 以上。
幻覺控制	系統須具備抑制幻覺生成之機制，無文件依據卻生成確定答案之比例須控制於合理門檻 (如 $\leq 3\%$ )。
回答可解釋性	系統於提出建議時，須能說明建議依據 (如對應 Guidebook 章節、案例或方案類型)，避免僅輸出結論。
問題理解與分類	系統須能理解自然語言提問，並自動辨識問題類型 (如人力、流程、永續、導覽、翻譯、國際化等)，作為建議依據。
解決方案與資源媒合	系統須能依問題類型與使用情境，提供對應之智慧會展方案建議，並同步提供可對應之國內廠商或資源連結。

需求規格	定義說明
模型與內容更新機制	系統須支援在不中斷服務的情況下更新知識內容或模型設定，更新後回應須能即時反映最新內容。
使用紀錄與成效分析	系統須記錄使用者提問類型、互動次數與資源點選情形，並可彙整為分析報表，供計畫推廣與輔導成效檢視。
系統可用性與容錯	系統須具備基本容錯與降級機制，於 AI 模型暫時無法回應時，仍可提供基礎資訊或人工聯繫指引。
多租戶 (Multi-tenant) 支援	系統需支援多租戶架構，不同主辦方、展館或單位之知識庫與資料需具備邏輯隔離機制。
多元資料來源支援	系統需支援結構化資料(XLSX)與非結構化文件(PDF、DOCX、HTML)作為知識來源。
知識文件 Metadata 管理	系統需至少保留文件名稱與版本、語言、上傳／生效日期、文件類型(FAQ、方案、條款、案例等)，作為檢索與引用依據。
PoC 驗收機制	系統須使用主辦方提供之真實文件，依指定 PoC 題庫進行測試，並由廠商提交完整 PoC 報告，包含檢索結果、引用證據與 KPI 達成情形。

## 二、方案實證

符合服務方案需求規格的科技業者(以下稱技術服務提供者)，應再搭配合作會展業者提出具體合作實證規劃，打造共創型數位展覽服務方案實證示範案例。「會展 AI 顧問」由於是以廣泛之展館經營者、會展主辦方、參展商為目標使用族群，不搭配特定展會實證，而是在功能建構完整後，以相關業界專業人士之使用推動、協助促進方案之推廣導入為實證目標。每個示範案例的技術服務提供者須於方案實證過程中提供以下服務：

### (一) 環境準備

準備必要硬體、通訊環境、系統串接、資料整理及支援人力，以符合合作實證規劃與技術服務運作品質。

### (二) 技術服務導入

展會活動期間依據核定的合作實證規劃書，提供技術服務，確保服務於實證期間正常運作，並與執行單位及合作的會展業者，共同展現數位展覽服務成效。必要時，得依執行單位要求，針對經濟部國際貿易署或評選委員提供方案介紹導覽服務。

### (三)行銷推廣

提出並推動行銷活動提升技術服務使用量與曝光，並收集體驗者(會展業者、參展商或觀展者)反饋。

### (四)服務推廣

製作行銷文宣、拍攝推廣影片，使用數位媒體、社群平台等方式擴散實證內容，並授權國際貿易署與執行單位使用推廣影片。

### (五)數據收集

蒐集應用數據，提供執行單位進行效益指標計算，與確認所提供的技術服務內容與績效指標是否符合核定的合作實證規劃書。

## 三、持續維運規劃

就所提供的技術服務內容，於期末驗收提出專屬會展產業的商業營運模式，供展會業者參考使用。

## 四、實證成果發表

須配合執行單位於指定國際的商展中，以攤位展示或小規模試用等方式，共同展現主計畫的數位展覽服務成果與效益。

## 五、其他配合事項

- (一)技術服務提供者須配合執行單位召開執行進度會議，確保採購之技術服務執行進度、品質與成效。
- (二)技術服務提供者需配合計畫的資訊取得、媒體廣宣及商機媒合。
- (三)技術服務提供者需配合參與委託方相關成果發表活動。
- (四)確保計畫內提供的檔案內容不侵犯第三者智財權。
- (五)技術服務提供者若有其他共同合作單位，應於合作實證規劃書列示合作單位，於簽約時提供所有合作單位及附上合作意向書或合約。
- (六)技術服務提供者得配合於提供技術服務時，依執行單位提出的數據介接 API 模組提供實證數據，以檢驗技術服務成效，並作為後續分析應用之需。確切之 API 於簽約後，與執行單位另行議定。
- (七)參與本技術服務提供者所提供配合之資通訊產品(含硬體、軟體與服務(含生成式 AI 程式如：Deepseek 等)，禁止使用及採購中國大陸地區廠牌。

## 參、申請單位

限具備提供服務方案之科技技術業者提出申請，且須符合下列要件：

- 一、依我國法律組織、登記、成立之公司。
- 二、非屬陸資企業依經濟部商業發展署商工登記資料公示查詢服務之股權狀況或經濟部投資審議委員會之陸資來臺事業名錄為準。
- 三、申請單位非屬銀行拒絕往來戶，且最近一年度公司淨值為正值。
- 四、申請單位須為所提技術服務中，關鍵服務的主要研發、執行者，並於申請書中說明此一資格。

## 肆、申請方式

### 一、申請規定與技術能力需求

#### (一)技術能力需求

提案團隊必須符合前述提案申請資格，並能與本計畫團隊與實證會展場域合作，導入所需技術服務，並完成合作實證場域建置與服務。

#### (二)符合技術服務規格科技業者

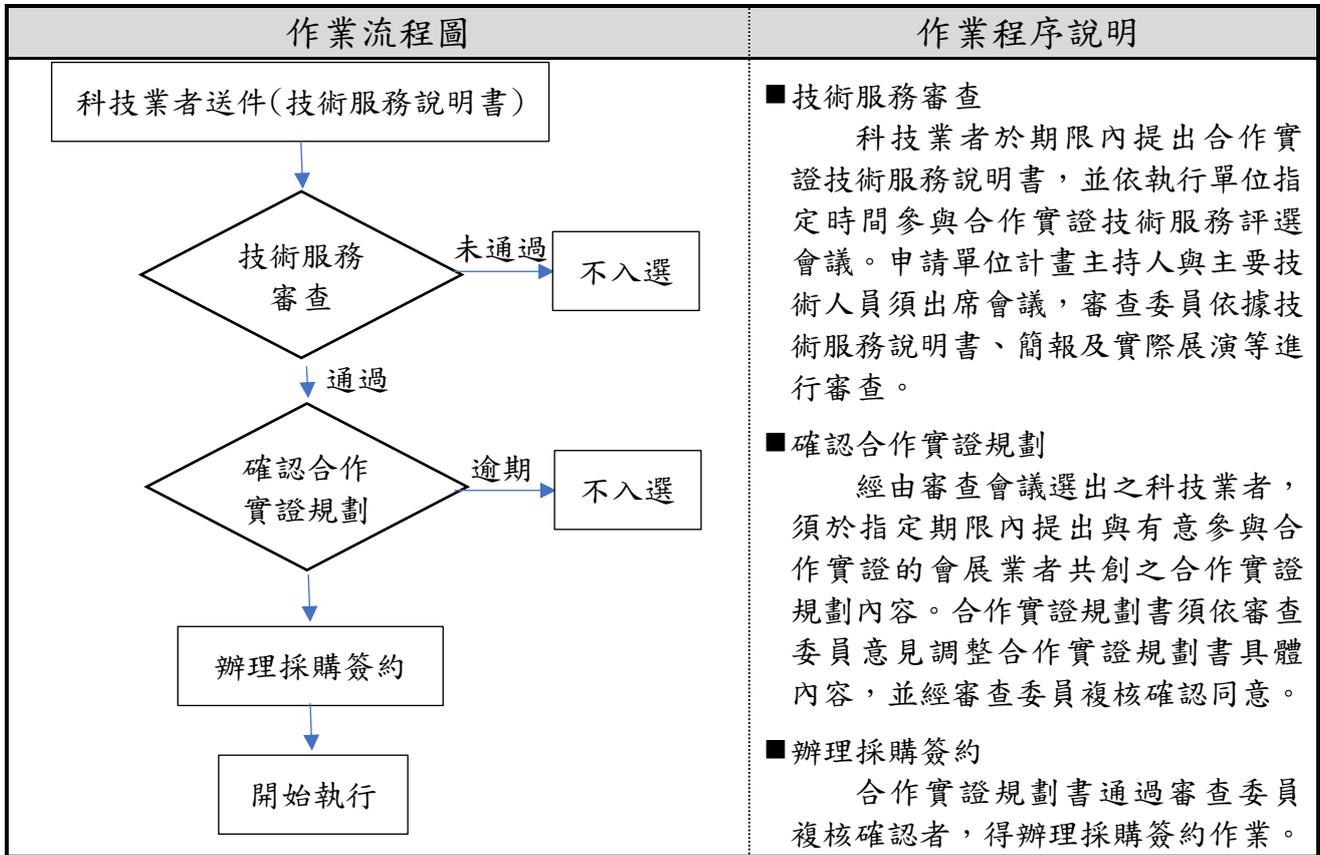
#### (三)合作實證規劃評選階段

- (1)投標受理與截止時間依國家標準時間認定，逾時不予受理。
- (2)提供合作實證規劃書 WORD 及 PDF 電子檔各 1 份。

## 伍、評選規範

### 一、申請案審查

#### (一)申請、合規審查與簽約作業流程



#### (二)合作實證技術服務審查作業說明

- 1.此階段申請業者須是符合申請要件的科技業者。
- 2.申請單位應於執行單位通知期限前提交合作實證技術服務說明書(須符合需求規格書，並說明應用情境構想)，並於執行單位通知合作實證技術服務合規審查會議時間前，預先繳交評選簡報 PowerPoint 及 PDF 電子檔各 1 份；如未預先繳交，經通知補正仍未繳交者，執行單位將取消廠商參加審查會議資格。
- 3.評分方式：採序位法。
  - (1)由審查委員依據「評審項目配分原則」進行評分，各申請廠商評審結果總平均評分達 75 分以上，再依各審查委員總評分高低排定名次。
  - (2)優勝序位排定原則如下：

- a.依名次總和由低而高之順序為優勝序位。
- b.名次總和相同時以第 1 名個數多者為優勝。
- c.名次總和第 1 名個數均相同時，以第 2 名個數多者為優勝，依此類推。
- d.若依以上原則仍無法排定優勝序位時，由審查委員討論議決。

(3) 審查結果須經審查委員會出席過半數同意。

(4) 評分得分低於 75 分，須由審查委員詳述理由，並記錄於評分表。

(5) 申請廠商僅有一家時，則以原始總平均評分不低於 80 分，且須經出席審查委員過半數同意者，方得通過。

4. 經費核定方式：合作實證費用由審查委員依據評分結果、所提合作實證規劃構想等核定之。

5. 審查委員提出之意見、所答覆的內容以及承諾事項，均須納入簽約合作實證規劃書中。

#### 6. 評審項目重點及權重表

評選項目		評審重點	評審重點說明	權重
1	所提解決方案之合規性	解決方案的技術規格	1. 所提解決方式是否符合計畫所提規格需求 2. 所提解決方案是否具有應用實績，或是明確可運作 3. 所提解決方案具有快速適應不同使用情境的彈性、或可很快調整符合會展產業之需求 4. 所提解決方案的落地應用合適性、擴散性、成本結構，以及可導入方案的業者/展會規模、資訊整備度等 5. 所提解決方案可快速因應不同產業領域的專業用語/名詞進行調整，提高服務產出的品質 6. 所提解決方案可為會展產業帶來的加值效益 7. 所提解決方案是否具有獎項紀錄或是技術創新性	50%
2	未來維運商業模式可行性	現有或是未來維運商業模式	1. 現有營運模式對於會展產業之適用性或具有可調整性 2. 所提維運商業模式概念對於相關參與業者角色的考慮完整度 3. 所提維運商業模式概念之可行性、創新性、合理性，以及可複製性	10%
3	執行團隊技術與專案管理能力	執行團隊能力	1. 計畫主持人與執行團隊之經歷、專業、實績，未來對於會展產業領域的經營想法 2. 所提技術服務在業界的應用亮點與已有成績 3. 執行團隊自身技術能力，對於所提技術服務的控制權、後續優化能力 4. 具備維運、推動至其他展會應用能量，可帶動展會	15%

評選項目		評審重點	評審重點說明	權重
			相關單位提升產值 5. 執行團隊實現所提維運商業模式的資源與能力	
		專案管理能力	1. 專案經理之資訊開發專案經驗與管理能力 2. 執行團隊之人力結構及分工適切	
4	簡報品質	簡報及答詢內容	簡報內容是否具體詳實，答覆是否中肯、切題、掌握重點	5%
5	報價	合理及完整	報價組成是否依據「合作實證服務經費編列」規定編列	20%

### (三) 確認合作實證規劃作業說明

1. 通過合作實證技術服務審查之科技業者，須於指定期限內於合作實證規劃書內提出導入合作實證規劃內容：方案一「365 全年展覽商機平台」需說明合作實證的展會名稱、目標產業、需求、展會規格、合作實證之具體應用情境等；方案二「會展 AI 顧問」需說明合作實證之應用場域理解與需求對應方式、目標使用對象、知識資料來源、問題類型範疇、應用情境設計及導入方式等。兩方案皆須說明下表所列之重點。
2. 執行單位得協助媒合會展業者並參與討論會議，以確保規劃內容符合主計畫需求。
3. 合作實證規劃書須於執行單位指定期限前，依審查委員意見調整作法等內容，並通過複核確認。若逾指定期限仍未通過複核確認者，將取消獲選資格，其缺額依評選委員會決議之優先序位遞補；於指定期限內通過複核確認者，得辦理採購簽約作業。

說明項目	說明重點	建議說明內容
合作驗證規劃之合理性	合作實證規劃內容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 所規劃之合作實證內容與應用範疇符合需求規格書之要求，並有助於展現主計畫整體成效。</li> <li>2. 所規劃之合作實證內容具備可行性、示範性與時程合理性，且能回應會展業者之實務需求與痛點。</li> <li>3. 所規劃之合作實證內容與預計合作場域既有系統、流程或作業模式之整合程度與互動性。</li> <li>4. 合作實證內容可凸顯所提技術服務之特點，並提升會展服務或營運之效益與價值。</li> <li>5. 所規劃之合作實證內容具備可複製性、擴散性及標準化潛力。</li> </ol>

說明項目	說明重點	建議說明內容
		6. 合作實證過程所產生之數據具代表性、完整性與有效性，並可作為後續分析與決策依據。
	引流規劃	1. 如何吸引目標族群知道及使用方案，並設法增加其黏著度及持續使用之意願。 2. 規劃欲達成的引流體驗數量規模具有可看性，有助於合作實證成效驗證。 3. 計畫成果之行銷與後續廣宣活動規劃完善。
	實證績效設定與資料蒐集規劃	1. 所提出之實證績效目標具挑戰性、合理性及可實現性，並有助於主計畫達成整體目標。 2. 所提出之績效數據蒐集方式與計算邏輯具合理性與可行性。
	使用者體驗與應用情境規劃	1. 所規劃之使用者體驗或應用情境與技術服務具關聯性、合理性與可行性。 2. 所規劃之使用或互動規模具備驗證價值，並有助於評估實證成效。 3. 計畫成果後續應用擴散規劃具完整性。

## 陸、驗收規範

### 一、驗收標準

配合執行單位規劃，以下列指定的實證方式，共同展現服務成果與效益。

方案一「365 全年展覽商機平台」：需完成 2 場會展實證。若 2 場完成後，審查委員決議須安排第 3 場實證以改善不符申請須知規格或合作實證規劃書所提內容的工作項目，合作實證業者不得拒絕。

方案二「會展 AI 顧問」：需滿足上線實證期間 4 個月以上，並達成 500 人次使用，每一人次均須至少有一次成功問答。若實證期間未達 500 人次成功使用，則必須配合執行單位延長上線實證期間直至達成 500 人次為止。

經審查委員同意實證內容與成果之業者，方得依照執行單位的時程安排，進入期末驗收會議。

辦理期末驗收會議，依本需求規格書、驗收規範，以及合作實證業者所提之簽約合作實證規劃書，辦理期末驗收會議，確認符合簽約規劃書之內容、工作項目等規格。

### 二、驗收不符處置

- (一)履約結果經期末查核會議驗收有瑕疵者，如執行計畫有不合規定或須改善情形時，申請單位應於執行單位通知期限內提出回復與改善作法，並須經審查委員同意；其不通過及未於期限內完成改善或經催告後仍未改善者，執行單位得終止或解除契約。
- (二)驗收有瑕疵，經執行單位通知廠商限期改正，自履約期限之次日起算逾期日數，但扣除以下日數後，依相關罰則規定辦理：
- 1.履約期限之次日起，至執行單位決定限期改正前歸屬於執行單位之作業日數。
  - 2.指定之限期改正日數。
- (三)申請單位未於期限內改正、拒絕改正或其瑕疵不能改正，執行單位得採行：
- 1.自行或使第三人改善，並得向廠商請求償還改善必要之費用。
  - 2.終止或解除契約或減少契約價金。

### 三、期中進度檢核之交付項目及標準(書面報告)

序號	交付項目	產出項目	產出項目內涵
1	合作實證展會需求分析	合作實證展會需求分析報告 1 式	說明合作實證的展會產業屬性、展會辦理需求及所提供之技術服務欲解決之問題、可提供之效益
2	技術服務內容、功能規格與實證達成情形	合作實證服務功能與規格報告 1 式	所提供技術服務於合作實證中的應用目標、使用情境、服務流程內容、規格達成情形等說明

備註：實證展會 2 場次，皆須各別交付該展會之期中書面報告。

### 四、期末驗收查核之交付項目及標準(書面報告與簡報)

序號	驗收項目	產出項目	產出項目內涵
1	技術服務內容、功能與規格	合作實證服務功能與規格報告 1 式	所提供技術服務之內容、規格、功能說明
2	合作實證規劃與執行	合作實證情境規劃與執行過程報告 1 式	所提技術服務於合作實證中的應用目標、使用情境、服務流程、引客體驗活動等辦理過程記錄說明
3	合作實證成果	合作實證績效成果報告 1 式	合作實證中所收集的數據與績效機標目標、計算方式與達成值說明

序號	驗收項目	產出項目	產出項目內涵
4	後續商業維運模式	未來商業維運模式報告1式	針對我國會展業者所設計的技術服務使用商業模式，應包含科技業者與會展業者雙方權利義務、技術服務取得方式、收費方式、周邊相關的服務業者，以及提供會展業者的加值服務
5	合作實證過程短片	合作實證過程FHD以上短片2式	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.紀錄合作實證過程、技術服務應用流程、會展實施過程、觀展者體驗過程</li> <li>2.短片須包含一片5分鐘正常版，以及1分鐘內簡短版，且須有配樂、字幕等</li> </ol>

## 柒、簽約、經費編列及撥付

### 一、計畫簽約

- (一)經合作實證規劃評選會議通過之獲選廠商，須於通知期限前，交付用印後採購合約書及經複核確認之合作實證規劃書至執行單位辦理簽約；逾期未完成簽約者，將取消獲選資格，其缺額依評選委員會決議之優先序位遞補。
- (二)獲選廠商應參照執行單位所制訂之「合作實證技術服務採購契約書」，與執行單位簽訂契約，並依此執行計畫。
- (三)獲選廠商應詳讀本需求規格書，並考量公司執行人力與資源。若簽約後，無正當理由而不執行計畫者，須負賠償本計畫執行單位之損失，賠償金額以核定之委辦款金額為上限，且 2 年內不得再申請本計畫。

### 二、合作實證服務經費編列(請與合作實證規劃書一併投標)

#### (一)合作實證服務經費編列項目及範圍

1. 人事費
2. 業務費(如其他人事費、報告印刷費、問卷調查費、軟硬體租用費、委託勞務費、活動行銷費、雜支)
3. 旅運費
4. 材料費
5. 維護費(設備折舊/使用費)
6. 營業稅

- (二)編列經費時，至少需要 2 個 1 級會計科目以上(如人事費或業務費等科目)。

### 三、經費撥付

- (一)技術服務委託價金為審查通過之合作實證服務經費的 50%，(另 50%為廠商自備的配合款)，每件技術服務委託金額上限為新臺幣 200 萬元(含稅)，依交付內容查驗合格後分 2 期撥付，付款條件如下：

1. 第 1 期款：

完成簽約之科技業者，依評選委員意見調整合作實證規劃書內容

及取得合作實證會展業者合作意向書，經簽約且經查驗合格，支付委託金額的 40%(含稅)。

## 2.第 2 期款：

於 115 年 11 月 10 日前全部履約完成並交付驗收審查應交付文件，包含驗收簡報、技術服務結案報告、相關查核點文件，以及報銷原始憑證；經驗收審查會議通過，並完成相關文件修正及驗收合格，憑審查會議及驗收結果，支付委託金額 60%(含稅)。

(二) 驗收審查會議若不通過，則依約終止或解除合約或減少應付之款項。

(三) 若驗收審查會議決議須限期改善，則須依據審查意見於期限內進行改善，並於指定日參加複審會議或繳交改善後之報告或文件。若改善後仍未通過，則依約終止或解除合約或減少應付之款項。

## 捌、保密原則與聲明

- 一、為確保審查作業之公平性及保密性，相關人員應遵守保密及利益迴避原則。
- 二、工研院及評審委員不會推薦任何機構或人員進行輔導，如對本計畫作業及程序有任何問題，請逕洽本計畫執行單位。