

ประกาศสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
เรื่อง ประกาศร่างจ้างเหมาดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางเทคโนโลยีอาหาร
(SPACE-F) รุ่นที่ 5
ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) เลขที่ อ0011/2567

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะประกาศร่างรายละเอียดขอบเขต
ของงาน (Terms of Reference) จ้างเหมาดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางเทคโนโลยีอาหาร
(SPACE-F) รุ่นที่ 5 ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

ชื่อโครงการ : ประกวดราคาจ้างเหมาดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางเทคโนโลยีอาหาร
(SPACE-F) รุ่นที่ 5 ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

วงเงินงบประมาณโครงการ : 10,000,000.- บาท (สิบล้านบาทถ้วน)

ราคากลาง (ราคาอ้างอิง) : 9,967,833.-บาท (เก้าล้านเก้าแสนหกหมื่นเจ็ดพันแปดร้อยสามสิบสามบาทถ้วน)

วันที่ประกาศร่าง TOR : 18 มกราคม 2567

วันที่สิ้นสุดรับฟังคำวิจารณ์ : 23 มกราคม 2567

สถานที่ติดต่อเพื่อขอทราบข้อมูลเพิ่มเติม และส่งข้อเสนอแนะ วิจารณ์ หรือแสดงความเห็น

สถานที่ติดต่อ : สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

เลขที่ 73/2 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

(นำส่ง ณ ฝ่ายพัสดุ ชั้น 4)

โทรศัพท์ : 02 – 017 5555 ต่อ 525, 623, 629, 634

โทรสาร : 02 – 017 5566

เว็บไซต์ : www.nia.or.th และ www.gprocurement.go.th

e-mail : jitrapon.j@nia.or.th, procurement@nia.or.th

สาธารณชนที่ต้องการเสนอแนะ วิจารณ์ หรือมีความเห็น ต้องเปิดเผยชื่อและที่อยู่ของผู้ให้ข้อเสนอแนะ
วิจารณ์ หรือมีความเห็นด้วย

รายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ (Terms of Reference)

จ้างเหมาดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) รุ่นที่ 5

1. ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ

- 1.1 โครงการจ้างเหมาดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) รุ่นที่ 5
- 1.2 ความเป็นมา

รัฐบาลมีนโยบายปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยมุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ซึ่งเป็นธุรกิจหรือโครงการในลักษณะที่เพิ่งเริ่มดำเนินการ และมีศักยภาพในการเติบโตแบบก้าวกระโดด มักมีรายได้และทุนจดทะเบียนต่ำ แต่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่สามารถพัฒนาแข่งขันกับธุรกิจรายใหญ่ได้ ลักษณะเด่นดังกล่าวนี้ทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นมีบทบาทเปรียบเสมือน “นักรบเศรษฐกิจยุคใหม่” หรือ “New Economic Warrior : NEW” ของประเทศ รัฐบาลจึงมอบหมายให้กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) รวมถึงสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) [สนช.] เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษาในการสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ (Incubation) ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากล (Acceleration) ก่อให้เกิดการลงทุน (Investment) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุนหรือบริษัทขนาดใหญ่ นักลงทุนบุคคล (Angel) และนักลงทุนบริษัทขนาดใหญ่ (Corporate Venture) ในธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่เพื่อเป็นนักรบใหม่ทางเศรษฐกิจ (New economic warrior) สนับสนุนการเร่งพัฒนาประเทศไปสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรมและสังคมฐานความรู้ เพื่อให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ที่สำคัญในภูมิภาค

ประเทศไทยถูกขนานนามว่าเป็น “ครัวโลก” มาอย่างยาวนาน เนื่องจากความหลากหลายทางทรัพยากรทางธรรมชาติ แรงงานชั้นสูงที่มีคุณภาพ และความแข็งแกร่งในด้านการวิจัย อุตสาหกรรมอาหารมีมูลค่าสูงถึง 23% ของผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ของประเทศ โดยในปี 2560 มีการประมาณการว่าอุตสาหกรรมอาหารโดยรวมทั้งที่บริโภคภายในประเทศและที่ส่งออก มีมูลค่าสูงถึง 3 ล้านล้านบาท นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเป็นหนึ่งในประเทศที่ส่งออกอาหารมากที่สุดของโลก และเป็นลำดับที่ 2 ของทวีปเอเชีย โดยในปี 2559 มีมูลค่าการส่งออกมากถึง 500 ล้านบาท ในอีกทางหนึ่ง กรุงเทพมหานครก็ถูกจัดเป็นหนึ่งในเมืองที่เหมาะสมสำหรับการก่อตั้งวิสาหกิจเริ่มต้นมากที่สุดในโลก ด้วยเหตุจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน ค่าครองชีพที่ต่ำ จำนวนโคเวิร์คกิ้งสเปซ (Co-working space) คุณภาพชีวิต และนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ จากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ จะเห็นได้ว่ากรุงเทพมหานครฯ มีศักยภาพในการเป็นศูนย์กลางสำหรับการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากลเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันยังมีวิสาหกิจเริ่มต้นด้านนี้อยู่น้อยมากเมื่อเทียบกับจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) ด้านอาหารที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในประเทศ ทั้งนี้ การสร้าง บ่มเพาะ ตลอดจนการเร่งการเติบโตของธุรกิจเหล่านี้ไม่ใช่เรื่องง่าย จำเป็นต้องมีกลไกการสนับสนุนที่จำเพาะ เป็นรูปธรรมและมีการเชื่อมโยงความร่วมมือกับ

นางสาว ไชยรินทร์

ผู้เล่นที่สำคัญ (Key player) ในระบบนิเวศ (Ecosystem) เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นเข้าถึงปัจจัยที่จำเป็น ได้แก่ แหล่งเงินทุน (Funding) ตลาด (Market) ผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิค (Technology expertise) ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ (Business expertise) สถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) และบุคลากรที่มีศักยภาพ (Talents)

ในการนี้ สนช. โดยฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ และฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม จึงได้ร่วมมือกับบริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มหาวิทยาลัยมหิดล และหน่วยงานพันธมิตร ในการพัฒนา “SPACE-F: การบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร” (“SPACE-F: FoodTech Incubator and Accelerator Program”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนเร่งการเติบโตทางธุรกิจสู่ตลาดเอเชีย รวมทั้งยังเป็นแพลตฟอร์มกลาง (Platform) ที่ช่วยเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมอาหารเข้ากับผู้เล่นที่สำคัญในระบบนิเวศ เช่น องค์กรภาครัฐ (Government agency) บริษัทขนาดใหญ่ (Big corporate) นักลงทุน (Investor) และสถาบันการศึกษา (Academic institute) อันจะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงปัจจัยที่สำคัญต่อการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น โดย สนช. หวังว่าโครงการ SPACE-F นี้จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย รวมทั้งก่อให้เกิดการพัฒนากระบวนนิเวศที่เกี่ยวข้อง ทั้งในแง่ของปริมาณ (Quantity) ความหลากหลาย (Variety) และคุณภาพ (Quality) อีกทั้ง ยังช่วยสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) โดยการสร้างตัวอย่างความสำเร็จ (Success case) ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณะ

ตั้งแต่ปี 2562 จนถึงปัจจุบัน สนช. ได้ดำเนินโครงการ SPACE-F แล้วเป็นจำนวน 4 รุ่น ก่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารจากทั้งในและต่างประเทศเป็นจำนวนไม่น้อยกว่า 60 ทีม ก่อให้เกิดการระดมทุนรวมเป็นมูลค่าไม่น้อยกว่า 2,000 ล้านบาท เพื่อให้การดำเนินงานโครงการ SPACE-F เป็นไปด้วยความต่อเนื่องและขยายผลได้ในวงกว้าง ในการนี้ สนช. และหน่วยงานพันธมิตร จึงกำหนดให้มีการดำเนินงานโครงการ SPACE-F ต่อเป็นรุ่นที่ 5 โดยคาดว่าจะสร้างผลกระทบทางเศรษฐกิจเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท ภายในระยะเวลา 5 ปี

1.3 วัตถุประสงค์

1.3.1 เพื่อสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด

1.3.2 เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค

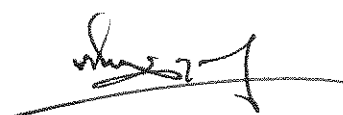
2. คุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ

2.1 มีความสามารถตามกฎหมาย

2.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

2.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

2.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง



สมชาย หอมทิพย์



2.5 ไม่เป็นนิติบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

2.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

2.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

2.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศจ้างหรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการจ้างครั้งนี้

2.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

2.10 ผู้เสนอราคาต้องมีประสบการณ์และผลงานที่คล้ายกับงานจ้างดังกล่าว จากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชนที่เชื่อถือได้ มูลค่า 5,000,000.-บาท (ห้าล้านบาทถ้วน) โดยต้องแนบสำเนาคู่สัญญาจ้างหรือสำเนาใบรับรองผลงาน

2.11 ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค้านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

2.12 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนที่มีข้อมูลถูกต้องครบถ้วนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

2.13 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

(1) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า 1 ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการจากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบ

สมชาย ใจดี

แสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก 1 ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

(2) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีกิจการรายงานงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท

(3) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน 500,000 บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน 90 วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า 1 ใน 4 ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือก จะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

(4) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ 1 ใน 4 ของมูลค่างบประมาณที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุน หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน 90 วัน)

(5) กรณีตาม (1) - (4) ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

(5.1) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

(5.2) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ 10) พ.ศ. 2561

3. ขอบเขตของงานที่จะดำเนินการจัดจ้าง

3.1 กำหนดโจทย์และประเด็นปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (identification of pain points and areas for collaboration) โดยใช้วิธีการการสัมภาษณ์ (interview) หรือ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) หรือ วิธีการอื่นใดที่มีความเหมาะสม รวมทั้งจัดการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) เพื่อสร้างความเข้าใจ ปรับทัศนคติ และเตรียมความพร้อมให้หน่วยงานพันธมิตรสามารถทำงานร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างราบรื่น

3.2 สรรหาและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการตามเกณฑ์และคุณสมบัติที่ผู้ว่าจ้างกำหนด (startup sourcing and selection)



สมาน คุ้มภัย



- 3.2.1 ประชาสัมพันธ์และสรรหาวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพจากทั้งในและต่างประเทศให้สมัครเข้าร่วมโครงการ ผ่านช่องทางการลงทะเบียนที่ผู้ว่าจ้างกำหนด จำนวนไม่น้อยกว่า 120 ทีม โดยใช้กระบวนการที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เช่น การติดต่อโดยตรง (direct approach) การเดินทางไปประชาสัมพันธ์นอกสถานที่ (roadshow) การจัดเวทีเสวนา (seminar) การจัดกิจกรรมประกวดไอเดีย (idea challenge) การจัดกิจกรรมเตรียมเข้าโครงการบ่มเพาะ (pre-incubation) เป็นต้น โดยอาศัยช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของผู้ว่าจ้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- 3.2.2 กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้น และดำเนินการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่เหมาะสมเพื่อเข้าร่วมโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า 16 ทีม โดยมีผู้แทนจากแต่ละทีมเข้าร่วมโครงการ รวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 25 คน ทั้งนี้ กำหนดให้มีผู้เข้าร่วมพิจารณาคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้น ประกอบด้วย ผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ผู้เชี่ยวชาญด้านวิสาหกิจเริ่มต้น หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด รวมทั้งกระตุ้นให้ส่วนงาน (Department) หรือหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ที่เกี่ยวข้องจากหน่วยงานพันธมิตรมีส่วนร่วมในกระบวนการคัดเลือกดังกล่าว เพื่อให้การพิจารณาคัดเลือกเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- 3.2.3 จัดทำแบบฟอร์มข้อตกลงและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ชี้แจงรายละเอียดและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ตลอดจนแนวทางการบริหารจัดการข้อมูลส่วนบุคคลและข้อมูลของทีม และ/หรือ กิจการของวิสาหกิจเริ่มต้นให้มีความเหมาะสม สอดคล้องกับพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล กฎระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่ได้รับคัดเลือกเข้าร่วมโครงการทราบ รวมทั้งเร่งรัดให้วิสาหกิจเริ่มต้นลงนามในแบบฟอร์มดังกล่าวให้แล้วเสร็จก่อนเริ่มกิจกรรมการอบรมพัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ ทั้งนี้ เป็นการลงนามระหว่างผู้รับจ้างกับวิสาหกิจเริ่มต้น
- 3.2.4 จัดทำบทวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งกำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น พร้อมกำหนดกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายให้มีความเหมาะสม เช่น การดำเนินงานแบบ sprint, scrum เป็นต้น
- 3.2.5 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในการเดินทางเข้าประเทศและการหาที่พักในประเทศไทย เพื่อประโยชน์ในการเข้าร่วมโครงการ ผ่านการให้ข้อมูลและข้อเสนอแนะ การเชื่อมโยงเครือข่าย และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง



สม หิน



3.3 อบรมพัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ (capability building and networking)

- 3.3.1 กำหนดหลักสูตร (course syllabus) และปฏิทินกิจกรรม (activity calendar) ที่จะจัดในโครงการให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ โดยเน้นไปที่กิจกรรม เช่น การให้คำปรึกษาแบบ 1 ต่อ 1 การนำเสนอแผนธุรกิจกับนักลงทุน การนำเสนอผลิตภัณฑ์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือพันธมิตรทางธุรกิจ การสร้างเครือข่ายกับศิษย์เก่าและผู้เล่นในระบบนิเวศ เป็นต้น
- 3.3.2 จัดหาวิทยากรและผู้เชี่ยวชาญจากทั้งในและต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า 20 คน สำหรับกิจกรรมการเรียนการสอน การอบรมเชิงปฏิบัติการ และการให้คำปรึกษาแบบ 1 ต่อ 1 เพื่อให้ครอบคลุมเนื้อหาตามโครงสร้างหลักสูตรที่ผู้ว่าจ้างกำหนด (เอกสารแนบ 2) ทั้งนี้ รายชื่อดังกล่าวต้องผ่านการเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง
- 3.3.3 กำหนดผู้ให้คำปรึกษาหลัก (main mentor) ที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ โดยครอบคลุมไม่น้อยกว่า 5 ด้าน ได้แก่ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) ด้านการพัฒนาธุรกิจ (business development) ด้านการตลาดและการขาย (marketing and sales) ด้านกฎหมายและทรัพย์สินทางปัญญา (intellectual property and legal) และด้านการเงินและการระดมทุน (finance and fund raising) โดยต้องผ่านการเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง
- 3.3.4 จัดกิจกรรมการอบรมพัฒนาศักยภาพ (capability building) โดยเน้นไปที่รูปแบบการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) และการให้คำปรึกษาแบบ 1 ต่อ 1 (mentoring) โดยวิสาหกิจเริ่มต้นทุกรายต้องได้รับการให้คำปรึกษาไม่น้อยกว่า 5 ชั่วโมงตลอดระยะเวลาการเข้าร่วมโครงการ ยกเว้น กรณีวิสาหกิจเริ่มต้นรายใดที่ลาออก หรือถูกไล่ออกจากโครงการ ไม่จำเป็นต้องได้รับคำปรึกษาครบตามเกณฑ์ดังกล่าว ทั้งนี้ ผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด
- 3.3.5 จัดกิจกรรมสร้างเครือข่าย ในสถานที่จริง (onsite) ไม่น้อยกว่า 5 ครั้ง พร้อมทั้งเชิญเครือข่ายผู้ประกอบการ หน่วยงานภาครัฐ นักลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เข้าร่วมกิจกรรม โดยต้องมีจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่าครั้งละ 40 คน และผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด
- 3.3.6 จัดกิจกรรมการศึกษาดูงาน (onsite) ไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการได้เรียนรู้และทำความเข้าใจเกี่ยวกับภูมิทัศน์อุตสาหกรรมอาหาร และระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นในประเทศไทย โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด
- 3.3.7 เป็นตัวกลางในการจับคู่บุคคลหรือองค์กร ที่มีโอกาสสร้างความร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่างๆ เช่น พันธมิตรด้านการวิจัยพัฒนา (R&D partnership) พันธมิตรด้านการทดสอบตลาด (market testing)



สม ใจดี



partnership) พันธมิตรด้านนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดและการจัดส่งสินค้า (go-to-market & distribution partnership) พันธมิตรด้านการค้า (commercial partnership) เป็นต้น รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวกให้การหารือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นและบุคคลหรือองค์กรดังกล่าวเป็นไปด้วยความราบรื่นและมีประสิทธิภาพ โดยให้ความสำคัญกับการจับคู่ความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตรในโครงการก่อน

- 3.3.8 จัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) สำหรับการบ่มเพาะ (incubator program) และการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) จำนวนทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง โดยจัดให้มีบูธแสดงผลงานหรือผลิตภัณฑ์ตามความเหมาะสม และเชื้อเชิญนักลงทุน สถาบันการเงิน บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมอาหาร หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานด้านการวิจัยและเทคโนโลยี สื่อมวลชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เข้าร่วมงาน ทั้งนี้จะต้องมีผู้เข้าร่วมงานรวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 300 คน โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด
- 3.3.9 จัดกิจกรรมพบปะระหว่างนักลงทุนกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการจับคู่ทางธุรกิจและเชื่อมโยงเครือข่าย ทั้งนี้ จะต้องมียกลงทุนเข้าร่วมกิจกรรมจำนวนไม่น้อยกว่า 30 ราย ตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน อนึ่ง กรณีเป็นนักลงทุนประเภทสถาบัน ให้นำ 1 องค์กรเท่ากับ 1 ราย
- 3.3.10 จัดทำใบประกาศนียบัตร (certificate) ให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่สำเร็จหลักสูตรโครงการ ไม่น้อยกว่าที่มละ 1 ใบ

3.4 บริหารจัดการโครงการและสถานที่

- 3.4.1 จัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการบริหารจัดการโครงการ และการติดต่อประสานงานกับผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิสาหกิจเริ่มต้น วิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญ แยกร่วมงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในโครงการ เช่น ผู้จัดการโครงการ (project manager) ผู้ประสานงานวิทยากรและผู้เชี่ยวชาญ (speaker and mentor coordinator) ผู้ประสานงานกับหน่วยงานพันธมิตร (partner coordinator) ผู้จัดการช่องทางสื่อสารและการตลาด (marketing and communication manager) ผู้จัดการชุมชนและเครือข่าย (network and community manager) เป็นต้น โดยมีผู้ประสานงานหลักที่ทำงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ว่าจ้างแบบเต็มเวลา จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน ตลอดระยะเวลาสัญญาจ้าง



สม วัฒน



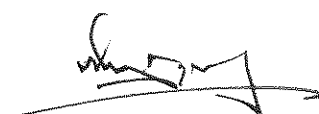
- 3.4.2 จัดหาบุคลากร ทำหน้าที่ประสานงาน บริหารจัดการ และดูแลความเรียบร้อยของสถานที่จัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน ประจำการที่สถานที่จัดกิจกรรมตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ตามวันและเวลาทำการ (office hour) ที่ผู้รับจ้างและผู้ว่าจ้างร่วมกันกำหนด
- 3.4.3 จัดหาแพลตฟอร์มสำหรับสื่อสาร การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร การสร้างเครือข่าย ตลอดจนการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ สำหรับใช้ประกอบการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ในโครงการให้เป็นไปอย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ ซึ่งรองรับจำนวนผู้ใช้งานได้ไม่น้อยกว่า 50 ราย โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด

3.5 ติดตามประเมินผลและรายงานผลต่อผู้ว่าจ้าง

- 3.5.1 ติดตามผลการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (check-in) รวมทั้ง ผลความก้าวหน้าในความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับหน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ไม่น้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง
- 3.5.2 ติดตามผลความก้าวหน้าทางธุรกิจของผู้สำเร็จหลักสูตรรุ่นก่อนหน้า (รุ่นที่ 1 - 4) จำนวนไม่น้อยกว่า 20 ราย โดยเก็บข้อมูล เช่น การระดมทุน รายได้ การบรรลุข้อตกลงความร่วมมือทางการค้ากับคู่ค้าชั้นนำ การขยายธุรกิจสู่ตลาดต่างประเทศ การได้รับรางวัลเชิดชูเกียรติที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล การเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะ/เร่งการเติบโตระดับสากล เป็นต้น
- 3.5.3 รายงานผลการดำเนินงานของโครงการ ผลสัมฤทธิ์ที่สำคัญ รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคที่พบให้ผู้ว่าจ้างรับทราบไม่น้อยกว่าเดือนละ 1 ครั้ง ตลอดระยะเวลาสัญญาจ้าง
- 3.5.4 สำนวจความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ จัดทำบทวิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์ของโครงการ (เปรียบเทียบก่อนและหลังโครงการ) และเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงพัฒนาโครงการรุ่นถัดไปให้ดียิ่งขึ้น

3.6 ประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ (promotion)

- 3.6.1 กำหนดแผนการประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ
- 3.6.2 ออกแบบและผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิก ภาพเคลื่อนไหว เป็นต้น โดยมีเนื้อหา เช่น ข้อมูลและการรับสมัครของโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยี อาหาร เป็นต้น รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ รวมทั้งสิ้นไม่น้อยกว่า 20 ครั้งตลอดระยะเวลาสัญญาจ้างหรือตามผู้ว่าจ้าง



สม ภิรมย์



กำหนด โดยช่องทางดังกล่าว เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, email เป็นต้น

- 3.6.3 ดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ เช่น Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube, email เป็นต้น ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล ทั้งนี้ ผู้รับจ้างต้องติดต่อประสานงานกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ หน่วยงานพันธมิตร ตลอดจนหน่วยงานภายนอก ผ่านทางอีเมลของโครงการ SPACE-F หรือช่องทางที่กำหนดเท่านั้น
- 3.6.4 จัดเก็บภาพบรรยายภาคกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการในรูปแบบภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ภาพกราฟิก เสียง ลายลักษณ์อักษรหรืออื่นๆ ตามความเหมาะสม เพื่อใช้เป็นแหล่งข้อมูลในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ต่อไป
- 3.6.5 จัดทำ VDO presentation เพื่อสรุปผลสำเร็จของโครงการเป็นภาษาอังกฤษ ความยาวไม่น้อยกว่า 2 นาที พร้อมคำบรรยาย (subtitle) เป็นภาษาอังกฤษและภาษาไทย หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เพื่อใช้สำหรับเป็นสื่อประชาสัมพันธ์ในอนาคต

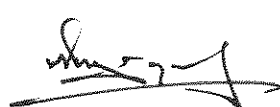
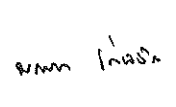

4. กำหนดเวลาส่งมอบพัสดุ

ระยะเวลาดำเนินงานไม่เกิน 360 วัน นับจากวันที่ลงนามสัญญา

5. ผลงานที่ต้องส่งมอบ

5.1 รายงานเบื้องต้น (Inception Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 5 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ในแฟลชไดรฟ์ (flash drive) จำนวน 5 อัน ซึ่งประกอบด้วย

- 5.1.1 ผลการกำหนดโจทย์และประเด็นปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.1
- 5.1.2 แผนการประชาสัมพันธ์และสรรหาวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.1
- 5.1.3 เกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้น และดำเนินการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่เหมาะสมเพื่อเข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.2
- 5.1.4 หลักสูตร (course syllabus) และปฏิทินกิจกรรม (activity calendar) โดยสังเขป ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.1
- 5.1.5 รายชื่อวิทยากรและผู้เชี่ยวชาญจากทั้งในและต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า 20 คน สำหรับกิจกรรมการเรียนการสอน การอบรมเชิงปฏิบัติการ และการให้คำปรึกษาแบบ 1 ต่อ 1 เพื่อให้ครอบคลุมเนื้อหาตามโครงสร้างหลักสูตรที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.2
- 5.1.6 รายชื่อผู้ให้คำปรึกษาหลัก (main mentor) ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.3


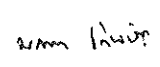

- 5.1.7 รายชื่อบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการโครงการและสถานที่ รวมทั้งแพลตฟอร์มสำหรับการสื่อสาร การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร การสร้างเครือข่าย ตลอดจนการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ตามขอบเขตงานข้อ 3.4
- 5.1.8 แผนการติดตามผลความก้าวหน้าทางธุรกิจของผู้สำเร็จหลักสูตรรุ่นก่อนหน้า (รุ่นที่ 1 – 4) จำนวนไม่น้อยกว่า 20 ราย ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.2
- 5.1.9 แผนการประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.1

5.2 รายงานระยะที่ 2 (2nd Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 5 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ในแฟลชไดรฟ์ (flash drive) จำนวน 5 อัน ซึ่งประกอบด้วย

- 5.2.1 ผลการสรรหาและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ บทวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งกำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น รวมทั้งกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายให้มีความเหมาะสม ตามขอบเขตงานข้อ 3.2
- 5.2.2 ผลการจัดกิจกรรมอบรมพัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจในช่วงที่ผ่านมา ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.4 – 3.3.6
- 5.2.3 ผลการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (check-in) รวมทั้งผลความก้าวหน้าในความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับหน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ในช่วงที่ผ่านมา ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.1

5.3 รายงานระยะที่ 3 (3rd Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 5 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ในแฟลชไดรฟ์ (flash drive) จำนวน 5 อัน ซึ่งเสนอผลการดำเนินงานทั้งหมดโดยละเอียด ประกอบไปด้วย

- 5.3.1 ผลการจัดกิจกรรมอบรมพัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจในช่วงที่ผ่านมา ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.4 – 3.3.7
 - 5.3.2 แผนการจัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.8
 - 5.3.3 ผลการประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ และการดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ในช่วงที่ผ่านมา ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.2 – 3.6.3
 - 5.3.4 กรอบเรื่องราวและเนื้อหา (storyboard) ของ VDO presentation ตามขอบเขตงานข้อ 3.6.5
- 5.4 รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 5 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ในแฟลชไดรฟ์ (flash drive) จำนวน 5 อัน ซึ่งเสนอผลการดำเนินงานทั้งหมดโดยละเอียด ประกอบไปด้วย

- 5.4.1 ผลการกำหนดโจทย์และประเด็นปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.1
- 5.4.2 ผลการสรรหาและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ บทวิเคราะห์ศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งกำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น รวมทั้งกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายให้มีความเหมาะสม ตามขอบเขตงานข้อ 3.2
- 5.4.3 ผลการจัดกิจกรรมอบรมพัฒนาศักยภาพและเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ ตามขอบเขตงานข้อ 3.3
- 5.4.4 ผลการบริหารจัดการโครงการและสถานที่ ตามขอบเขตงานข้อ 3.4
- 5.4.5 ผลการติดตามประเมินผลและรายงานผลต่อผู้ว่าจ้าง ตามขอบเขตงานข้อ 3.5
- 5.4.6 ผลการประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6

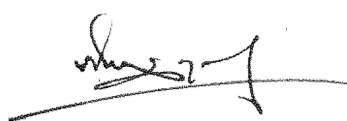
6. วงเงินงบประมาณและราคากลาง

วงเงินงบประมาณ 10,000,000.- บาท (สิบล้านบาทถ้วน) ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

7. งวดงานและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างสำหรับการทำงานของผู้รับจ้าง เพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายทั้งปวง โดยจะแบ่งออกเป็น 4 (สี่) งวด ดังนี้

- งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน 90 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว
- งวดที่ 2 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานระยะที่ 2 (2nd Report) ภายใน 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว
- งวดที่ 3 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานระยะที่ 3 (3rd Report) ภายใน 270 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว
- งวดที่ 4 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน 360 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว



สมชาย หิวน



8. หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

8.1 ผู้เสนอราคาต้องเสนอแนวคิดในการดำเนินงานและการบริหารจัดการ พร้อมทั้งส่งรายละเอียดแต่ละการดำเนินงาน โดยระบุปริมาณหรือจำนวนให้ชัดเจน

8.2 ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาจะคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ คณะกรรมการสามารถต่อรองราคาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ ผลการตัดสินของคณะกรรมการถือเป็นที่สุด ทั้งนี้ การพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกอบราคาครั้งนี้ คณะกรรมการจะพิจารณารายละเอียดข้อเสนอที่สอดคล้องและครอบคลุมข้อกำหนดงาน และมีประสิทธิภาพสูงสุด ตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยและกำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 100 ดังนี้

- 1) ราคาที่ยื่นข้อเสนอโครงการ (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 40
- 2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิค กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 60

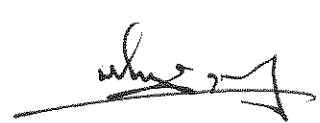
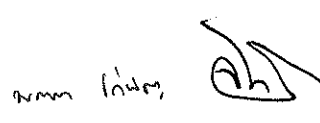
ทั้งนี้ สำนักงานฯ กำหนดหัวข้อการพิจารณาข้อเสนอทางด้านเทคนิค ดังนี้

| ที่ | หัวข้อให้คะแนน | คะแนนเต็ม |
|-----|--|-----------|
| 1. | การนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงาน | 20 |
| 2. | การออกแบบการสรรหา คัดเลือก อบรมพัฒนาศักยภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ และประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสม | 30 |
| 3. | ความเหมาะสมของวิทยากรในการอบรม ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษา | 30 |
| 4. | ประสบการณ์และผลงานของนิติบุคคล รวมทั้งความพร้อมของทีมบุคลากร | 20 |
| รวม | 100 | |

วิธีการประเมินและการให้คะแนน

1. การนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงาน คะแนนเต็ม 20 คะแนน โดยให้ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำแผนการดำเนินงาน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|--|-------|---|---|
| 1.1 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และครบถ้วน | 20 | เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนออื่นมา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์นำเสนอ โดย | คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่น |
| 1.2 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตาม | 15 | พิจารณาจากความชัดเจนของข้อเสนอโครงการ มี | ข้อเสนอได้เสนอมาร และการให้คะแนนคิด |

| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|--|-------|--|---|
| ขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และไม่ครบอย่างน้อย 1 ข้อ | | การนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการ | จากผู้ที่นำเสนองานได้ ดีที่สุดเรียงลำดับลง |
| 1.3 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และไม่ครบน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง | 10 | ดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขต การดำเนินงานได้อย่าง ถูกต้อง และครบถ้วน | มา |
| 1.4 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และไม่ครบมากกว่ากึ่งหนึ่ง | 5 | | |

2. การออกแบบการสรรหา คัดเลือก อบรมพัฒนาศักยภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ และการประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสม คะแนนเต็ม 30 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|---|-------|---|---|
| 2.1 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมครบถ้วนมากที่สุด | 30 | เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นมา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์นำเสนอ โดย | คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอมา |
| 2.2 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมมาก | 25 | พิจารณาเนื้อหาของหลักสูตรมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ | และการให้คะแนนคิดจากผู้ที่นำเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา |
| 2.3 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมปานกลาง | 20 | ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสม | |
| 2.4 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมน้อย | 15 | | |

3. ความเหมาะสมของวิทยากรในการอบรม ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษา คะแนนเต็ม 30 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้


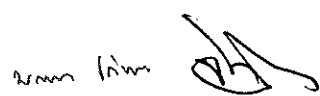
| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|--|-------|--|---|
| 3.1 ผู้ให้คำปรึกษาหลัก วิทยากร และผู้เชี่ยวชาญ มีผลงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศ และระดับสากล หรือมีความครบถ้วนและเหมาะสมมากที่สุด | 30 | จัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์นำเสนอ โดยพิจารณาจากความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ | คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอมา |

www.kim

| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|---|-------|--|---|
| 3.2 ผู้ให้คำปรึกษาหลัก วิทยากร และผู้เชี่ยวชาญ มีผลงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจ เริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศ หรือระดับสากล <u>เพียงอย่างใดอย่างหนึ่ง</u> หรือ มีความครบถ้วนและเหมาะสมมาก | 25 | และผลงานของวิทยากร ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้ คำปรึกษา | และการให้คะแนนคิด จากผู้ที่นำเสนองานได้ ดีที่สุดเรียงลำดับลง มา |
| 3.3 ผู้ให้คำปรึกษาหลัก วิทยากร และผู้เชี่ยวชาญ มีผลงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจ เริ่มต้นที่ <u>มี</u> ไซด์ด้านเทคโนโลยีอาหาร หรือมี ความครบถ้วนและเหมาะสมปานกลาง | 20 | | |
| 3.4 ผู้ให้คำปรึกษาหลัก วิทยากร และผู้เชี่ยวชาญ มีผลงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจ เริ่มต้นที่ <u>มี</u> ไซด์ด้านเทคโนโลยีอาหาร หรือมี ความครบถ้วนและเหมาะสมน้อย | 15 | | |

4. ประสพการณ์ผลงานของนิติบุคคล ความพร้อมของทีมบุคลากร คะแนนเต็ม 20 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|---|-------|--|---|
| 4.1 มีผลงานเกี่ยวข้องกับการสรรหา คัดเลือก อบรม บ่มเพาะพัฒนาศักยภาพ และเชื่อมโยง เครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร ในระดับประเทศและระดับสากล รวมทั้งมีทีม บุคลากรที่พร้อมปฏิบัติงาน | 20 | เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอยื่น มา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์นำเสนอ โดย พิจารณาจากเอกสาร | คณะกรรมการจะ พิจารณา โดย เปรียบเทียบจาก เอกสารที่ผู้ยื่น ข้อเสนอได้เสนอมา |
| 4.2 มีผลงานเกี่ยวข้องกับการสรรหา คัดเลือก อบรม บ่มเพาะพัฒนาศักยภาพ และเชื่อมโยง เครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร ในระดับประเทศ หรือในระดับสากล <u>เพียง อย่างใดอย่างหนึ่ง</u> รวมทั้งมีทีมบุคลากรที่ พร้อมปฏิบัติงาน | 15 | หลักฐาน เช่น หนังสือ รับรองผลงาน สำเนา สัญญาจ้าง รายงานฉบับ สมบูรณ์ประกอบการส่ง มอบผลงาน ชำหรือ บทความจากแหล่งข่าว | และการให้คะแนนคิด จากผู้ที่นำเสนองานได้ ดีที่สุดเรียงลำดับลง มา |
| 4.3 มีผลงานเกี่ยวข้องกับการสรรหา คัดเลือก อบรม บ่มเพาะพัฒนาศักยภาพ และเชื่อมโยง เครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้นที่ <u>มี</u> ไซด์ด้านเทคโนโลยี อาหาร รวมทั้งมีทีมบุคลากรที่พร้อมปฏิบัติงาน | 10 | หรือสื่อมวลชนที่มีความ น่าเชื่อถือและมีผู้เสนอ ราคา คุณสมบัติของทีม บุคลากร เป็นต้น | |

| เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน | คะแนน | วิธีประเมิน | วิธีการให้คะแนน |
|--|-------|-------------|-----------------|
| 4.4 มีผลงานเกี่ยวข้องกับการสรรหา คัดเลือก อบรม บ่มเพาะพัฒนาศักยภาพ และเชื่อมโยง เครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีใช้ด้านเทคโนโลยี อาหาร หรือ <u>ไม่มี</u> ทีมบุคลากรที่พร้อม ปฏิบัติงาน | 5 | | |

9. อัตราค่าปรับ

9.1 อัตราค่าปรับกำหนดให้คิดในอัตราร้อยละ 0.10 ของราคาค่าจ้างทั้งหมดต่อวัน

9.2 กรณีที่นำงานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่งโดยไม่ได้รับอนุญาตสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ 10 ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

10. การกำหนดระยะเวลารับประกันความชำรุดบกพร่อง

ผู้ชนะการเสนอราคาจะต้องรับประกันความชำรุดบกพร่องของงานจ้างที่เกิดขึ้นภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า 15 วันนับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานทั้งหมดไว้โดยถูกต้องครบถ้วนตามสัญญา โดยภายในกำหนดระยะเวลาดังกล่าวหากสิ่งของตามสัญญานี้เกิดชำรุดบกพร่องหรือขัดข้อง อันเนื่องมาจากการใช้งานตามปกติ ผู้รับจ้างจะต้องจัดการซ่อมแซมหรือแก้ไขให้อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ติดตั้งเดิมภายใน 3 วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น

11. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสารและผลงาน

ข้อมูล เอกสาร รายงาน และผลการศึกษาวิเคราะห์ที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานให้กับ สนช. ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และลิขสิทธิ์ของ สนช. โดยผู้รับจ้างจะต้องไม่ส่งมอบข้อมูล เอกสาร รายงาน และผลการศึกษาวิเคราะห์ที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก สนช.

12. การโอนสิทธิ์

ผู้รับจ้างต้องไม่โอนสิทธิ์ในการให้บริการจ้างเหมาแก่บุคคลอื่น หากผู้รับจ้างฝ่าฝืนผู้ว่าจ้างจะดำเนินการริบหลักประกันหรือเรียกร้องจากธนาคารที่ออกหนังสือค้ำประกันสัญญาเป็นจำนวนเงินทั้งหมด หรือบางส่วนก็ได้และผู้รับจ้างจะต้องยินยอมชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ว่าจ้างด้วย

13. จรรยาบรรณของผู้รับจ้าง

13.1 ห้ามเปิดเผยข้อมูลทางเทคนิคและการค้าของบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (อาจมีการทำสัญญา Non-Disclosure Agreement) ภายในระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่เริ่มเข้าไปให้บริการหรือทำสัญญา เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้ที่เป็นเจ้าของข้อมูล

สมนึก อินทร์

13.2 กรณีที่ต้องแสดงข้อคิดเห็นแก่สาธารณชน ผู้รับจ้างจะต้องให้ข้อมูล และแสดงความคิดเห็นตามหลักวิชาการโดยไม่อ้างอิง หรือระบุถึงบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล) ตามที่ตนทราบอย่างถ่องแท้แก่สาธารณชนด้วยความสัตย์จริง

13.3 ห้ามมิให้ผู้รับจ้างนำตราสัญลักษณ์ของโครงการ SPACE-F ไปดัดแปลง แอบอ้าง หรือใช้โดยมิได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ว่าจ้าง

13.4 ผู้รับจ้างต้องดำเนินงานด้วยความโปร่งใสและถูกต้องเป็นธรรม โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ที่เกิดแก่โครงการตามวัตถุประสงค์ของโครงการเป็นสำคัญ ทั้งนี้ กรณีผู้รับจ้างมีผลประโยชน์ทับซ้อน (conflict of interest) อันใดที่อาจส่งผลต่อการดำเนินงานตามสัญญาจ้าง ผู้รับจ้างต้องแจ้งให้ผู้ว่าจ้างทราบโดยเร็วที่สุด

14. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

นายจิตรภณ จิตรกุลสมโชค

ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

73/2 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท

เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400


โทร. 02 017 5555 ต่อ 525

โทรสาร 02 017 556

มือถือ 099 256 1455

อีเมล jittrapon.j@nia.or.th



www.nia.or.th 

อัตราค่าใช้จ่าย

1. ค่าตอบแทนวิทยากร ไม่เกินชั่วโมงละ 2,000 บาทต่อคน
2. ค่าอาหารประกอบการจัดประชุม (ในประเทศ)
 - ค่าอาหารเช้าและเครื่องดื่ม หรือค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท
 - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 800 บาท
 - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท
 - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท
 - ค่าอาหารเย็นและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 1,200 บาท
3. ค่าอาหารประกอบการจัดประชุม (ในต่างประเทศ)
 - ค่าอาหารเช้าและเครื่องดื่ม หรือค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 800 บาท
 - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 3,000 บาท
 - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 3,000 บาท
 - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 3,000 บาท
 - ค่าอาหารเย็นและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 3,000 บาท
4. ค่าที่พัก (ในประเทศ)
 - ไม่เกินห้องละ 2,000 บาทต่อคืน
5. ค่าที่พัก (ในต่างประเทศ)
 - ไม่เกิน 200 ดอลลาร์สหรัฐต่อคืน (สำหรับที่พักในประเทศ รัฐ หรือเมือง ประเภท ก*)
 - ไม่เกิน 150 ดอลลาร์สหรัฐต่อคืน (สำหรับที่พักในประเทศ รัฐ หรือเมือง ประเภท ข*)
 - ไม่เกิน 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อคืน (สำหรับที่พักในประเทศ รัฐ หรือเมือง ประเภท ค*)

*ตามบัญชีหมายเลข 7 แห่งระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยการเบิกค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปราชการ พ.ศ. 2550

