

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1. โครงการจ้างเหมาการพัฒนาและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรม
2. หน่วยงานเจ้าของโครงการ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
3. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 1,000,000. - บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
4. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) - 2 ก.ค. 2567
เป็นเงิน 1,000,000.- บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)
ราคา/หน่วย
 - 4.1 กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ แสวงหา และการคัดเลือกผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน
จำนวน 100,000 บาท
 - 4.2 กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับการวิเคราะห์แผนธุรกิจและการตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
จำนวน 216,000 บาท
 - 4.3 กิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
จำนวน 300,000 บาท
 - 4.4 การบริหารจัดการโครงการ จำนวน 384,000 บาท
5. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
 - บริษัท เทคโนโลยีสไปเรชั่น จำกัด
 - บริษัท วังเมฆา คอร์ปอเรชั่น จำกัด
 - บริษัท ดรีมจีโอกี้ จำกัด
6. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

นายภคพงศ์	พรมนุชาธิป	ประธานกรรมการ
นายอภิวัฒน์	ถาวรแก้ว	กรรมการ
นายจิตรภณ	จิรกุลสมโชค	กรรมการ

ตารางราคากลางโครงการจ้างเหมาการพัฒนาและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรม

รายการ	งบประมาณ (บาท)	จำนวน	ระยะเวลา	รวมทั้งสิ้น (บาท)
1. กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ แสงงหา และการคัดเลือกผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคใต้ ชายแดน				40,000
1.1 การประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรม ผ่านสื่อต่างๆ อาทิ หนังสือพิมพ์ สื่อออนไลน์ สื่อวิทยุ เป็นต้น	40,000	10 ชาว	-	40,000
2. กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับกรวิเคราะห์แผนธุรกิจและการตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย				96,000
2.1 ค่าตอบแทนวิทยากร และ/หรือผู้เชี่ยวชาญด้านแผนธุรกิจและการตลาด	2,000	3 คน	8 ชั่วโมง	48,000
2.2 ค่าอาหาร อาหารว่าง และเครื่องดื่ม	1,200	20 คน	1 วัน	24,000
2.3 ค่าวัสดุ อุปกรณ์ และเอกสาร				24,000
3. กิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) ทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ				480,000
3.1 กิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	26,000	10 โครงการ		260,000
3.2 ค่าตอบแทนวิทยากร และ/หรือผู้เชี่ยวชาญด้านแผนธุรกิจและการตลาด	2,000	3 คน	12 ชั่วโมง	72,000
3.3 ค่าอาหาร อาหารว่าง และเครื่องดื่ม	1,200	20 คน	1 วัน	24,000
3.4 การวิเคราะห์และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมของธุรกิจ เพื่อการขยายผลเชิงพาณิชย์	10,000	10 โครงการ		100,000
3.5 ค่าวัสดุ อุปกรณ์ และเอกสาร				24,000
4. การบริหารจัดการโครงการ				384,000
4.1 ค่าตอบแทนบุคลากร (หัวหน้าโครงการ)	20,000	1 คน	8 เดือน	160,000
4.2 ค่าตอบแทนบุคลากร (เจ้าหน้าที่ประจำโครงการ)	15,000	1 คน	8 เดือน	120,000
4.3 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าบริการโครงการ ค่าใช้จ่ายสำนักงาน ค่าสาธารณูปโภคและ ค่าธรรมเนียมยอดหนุนสถาบัน เป็นต้น)	104,000	-	-	104,000
รวมงบประมาณ				1,000,000

Prisaw Surawit

รายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ (Terms of Reference)

โครงการจ้างเหมาการพัฒนาและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรม

1. ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ

1.1 โครงการจ้างเหมาการพัฒนาและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรม

1.2 ความเป็นมา

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) (สนช.) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) เป็นหน่วยงานหลักในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นและผู้ประกอบการยุคใหม่บนฐานนวัตกรรมให้เป็น นวัตกรรม เศรษฐกิจใหม่ รวมถึงสร้างความร่วมมือของทุกภาคส่วนในระบบนิเวศนวัตกรรมของประเทศ ได้แก่ ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคสถาบันการศึกษา และภาคสังคม ในการร่วมขับเคลื่อนให้เกิดการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศไปสู่ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม” (Value-Based Economy) ที่ก่อให้เกิดการผลประโยชน์ทั้ง ด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมได้อย่างยั่งยืน อันจะนำไปสู่การผลักดันให้ประเทศไทยกลายเป็น “ประเทศฐาน นวัตกรรม (Innovation Nation) และเพื่อให้เกิดการขยายผลการดำเนินงานดังกล่าวกระจายไปยังระดับภูมิภาคต่างๆ ของประเทศ โดยเฉพาะพื้นที่จังหวัดภาคใต้ชายแดน ซึ่งถือเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ ทั้งด้านศาสนา การปกครอง เศรษฐกิจ ตลอดจนการเป็นประตูเชื่อมโยงไปสู่ AEC ทางด้านใต้ มีการเติบโตของธุรกิจนวัตกรรมเพิ่มมากยิ่งขึ้น ในการ นี้ สนช. จึงได้กำหนดแผนยุทธศาสตร์ “การส่งเสริม Startup/SMEs ในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้” ในปีงบประมาณ 2567 เพื่อการผลักดันให้เกิดนวัตกรรมการพัฒนาและสนับสนุนธุรกิจนวัตกรรมสำหรับผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัด ชายแดนใต้ และ 3) การจัดกิจกรรมการกระตุ้นการรับรู้ธุรกิจนวัตกรรม นั้น

สนช. ตระหนักเป็นอย่างดีว่าการจะพัฒนาให้ประชาชนและผู้ประกอบการในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ สามารถพัฒนาธุรกิจนวัตกรรมได้อย่างยั่งยืน จำเป็นต้องกระตุ้นให้ประชาชนและผู้ประกอบการได้รับรู้และคุ้นชินถึง ความสำคัญความเชื่อมโยงต่อการพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ด้วยการใช้องค์ความรู้ทางด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ตลอดจนการสร้างโอกาสการขยายผลทางด้านธุรกิจนวัตกรรมให้แก่ผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคใต้ ชายแดนใต้ให้เกิดการเติบโตอย่างต่อเนื่องและเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางด้านธุรกิจแบบก้าวกระโดด ในการนี้ สนช. ได้กำหนดการจัด “การพัฒนาและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรม” โดยมี เป้าหมายในการสร้างโอกาสทางด้านธุรกิจนวัตกรรม การส่งเสริมและสนับสนุนให้เกิดการขยายผลสู่เชิงพาณิชย์ของ ผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคใต้ชายแดนที่เคยได้รับสนับสนุนทุนจาก สนช. หรือการเข้าร่วมกิจกรรมของ สนช. ผ่านการ ดำเนินงานกิจกรรมต่างๆ อาทิ การให้คำปรึกษาด้านการวิเคราะห์ทางการตลาดจากผู้เชี่ยวชาญ แนวทางการพัฒนา แผนธุรกิจ (Business Model) และการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) ทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อให้เกิดการต่อยอดทางธุรกิจ


(นายภคพงศ์ พรหมนุชาธิป)


(นายอริวัฒน์ เอวรแก้ว)



(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

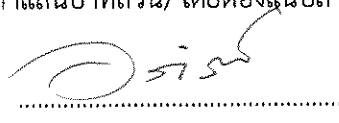
1.3 วัตถุประสงค์

- 1.3.1 เพื่อจัดกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการวิเคราะห์แผนธุรกิจและการตลาด พร้อมสนับสนุนการให้คำปรึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจและการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการในภูมิภาคใต้ชายแดน เพื่อให้สามารถขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน
- 1.3.2 เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน ได้หารือ หรือนำเสนอธุรกิจต่อนักลงทุน แหล่งทุน คู่ค้าทางธุรกิจ ซึ่งจะเพิ่มโอกาสการเติบโตให้ธุรกิจ
- 1.3.3 เพื่อสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) ให้ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- 1.3.4 เพื่อวิเคราะห์ และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมของธุรกิจ เพื่อการขยายผลเชิงพาณิชย์

2. คุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ

- 2.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 2.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 2.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 2.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- 2.5 ไม่เป็นนิติบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- 2.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- 2.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
- 2.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอราคารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้
- 2.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น
- 2.10 ผู้เสนอราคาต้องมีประสบการณ์และผลงานที่คล้ายกับงานจ้างดังกล่าว จากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน ที่เชื่อถือได้ มูลค่า 500,000.- บาท (ห้าแสนบาทถ้วน) โดยต้องแนบสำเนาคำสั่งสัญญาจ้างหรือสำเนาใบรับรองผลงาน


.....
(นายภคพงศ์ พรมนุชงริต)


.....
(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


.....
(นายจิตรภณ จิรกุลสมริต)

2.11 ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่น ข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

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

2.13 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการดังนี้

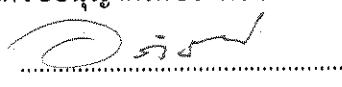
(1) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า 1 ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิ ที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก 1 ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

(2) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท

(3) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน 500,000 บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน 90 วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า 1 ใน 4 ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่น ข้อเสนอ ในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือ รับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

(4) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ 1 ใน 4 ของมูลค่างบประมาณที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุน หลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้า


(นายภคพงศ์ พรมนุชาธิป)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

ประกันตามประกาศ ของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทย
แจ้งเวียนให้ทราบ โดย พิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่
สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับ มอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวัน
ยื่นข้อเสนอไม่เกิน 90 วัน)

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

(5.1) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

(5.2) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติ
ล้มละลาย (ฉบับที่ 10) พ.ศ. 2561

3. ขอบเขตของงานที่จะดำเนินการจัดจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินโครงการส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่
ภาคใต้ชายแดน (Deep South Commercial Expansion for Innovation Business Growth Program) ปีงบประมาณ
2567 โดยจะต้องดำเนินโครงการด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะต้องมี
การดำเนินกิจกรรมที่สำคัญอันประกอบด้วย สรุปดังนี้

3.1 กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ ประกอบด้วยจังหวัดปัตตานี จังหวัดยะลา
และจังหวัดนราธิวาส จังหวัดสงขลาและจังหวัดสตูล จำนวนไม่น้อยกว่า 10 กิจการ

3.1.1 ผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรม หรือที่ได้รับการสนับสนุนทุนโครงการนวัตกรรมของสำนักงาน หรือ
เคยเข้าร่วมกิจกรรมการส่งเสริมทางธุรกิจนวัตกรรมของสำนักงาน

3.1.2 ผู้ประกอบการต้องจดทะเบียนนิติบุคคล หรือขึ้นทะเบียนพาณิชย์กับกระทรวงพาณิชย์

3.1.3 ผู้ประกอบการต้องมีผลิตภัณฑ์ที่พร้อมจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในตลาด

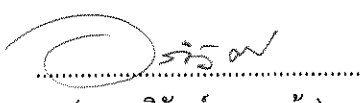
3.2 ขอบเขตการดำเนินงาน

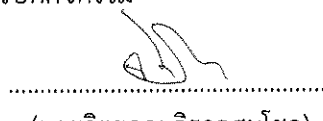
3.2.1 กิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับการวิเคราะห์แผนธุรกิจและการตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3.2.1.1 การประสานงาน และแสวงหากับผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายหรือหน่วยงานต่างๆ ทั้ง
ภาครัฐและเอกชน อาทิ หน่วยงานราชการ สถาบันการศึกษา สถาบันทางการเงินและกลุ่ม
นักธุรกิจรุ่นใหม่ภาคใต้ชายแดน เพื่อดำเนินการกิจกรรมการส่งเสริมและสร้างโอกาสการ
ขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน ในการยกระดับ
ความสามารถการเติบโตทางธุรกิจและขยายผลทางธุรกิจนวัตกรรมทางด้านเศรษฐกิจและ
สังคมให้กับผู้ประกอบการ Smart SMEs และ Startup ในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน

3.2.1.2 การประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรม “การส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์
สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน” โดยดำเนินการตั้งแต่การเปิดกิจกรรม
ระหว่างการดำเนินการจัดกิจกรรม ตลอดจนการปิดกิจกรรม


(นายภคพงศ์ พรหมนุชาธิป)


(นายอภิวัฒน์ ดาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

3.2.1.3 การคัดเลือกผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่จังหวัดชายแดนใต้ ในข้อ 3.1 จำนวน ไม่น้อยกว่า 10 กิจการ เพื่อเข้าร่วมกิจกรรม

3.2.1.4 จัดกิจกรรมการอบรมเชิงปฏิบัติการสำหรับการวิเคราะห์แผนธุรกิจและการตลาดกับกลุ่ม ลูกค้าเป้าหมาย มาตรฐานเพื่อการส่งออก และเทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ ให้กับ ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก รวมไม่น้อยกว่า 8 ชั่วโมง โดยมีข้อบ่งชี้ของกิจกรรม ต่างๆ ดังนี้

แผนการสอนของกิจกรรมการถ่ายทอดองค์ความรู้

1. รายละเอียดแผนการสอน (Course syllabus)	2. คุณสมบัติของวิทยากร
- กิจกรรมเพื่อการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจและ โอกาสการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อให้สามารถออกแบบกล ยุทธ์และวางแผนทางการตลาดให้สอดคล้องและเหมาะสม ต่อความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ตลอดจนคำนึงถึงความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและลูกค้าเป็น หลัก ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ	- วิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และ/หรือ มีประสบการณ์ด้านการตลาด เป็นระยะเวลา อย่างน้อย 3 ปี
- กิจกรรมเพื่อเรียนรู้มาตรฐานอุตสาหกรรมของผลิตภัณฑ์ ภายในประเทศและเพื่อการส่งออกที่เกี่ยวข้องให้สามารถ เติบโตทางธุรกิจ	- วิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และ/หรือ มีประสบการณ์ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมทั้ง ภายในและต่างประเทศ เป็นระยะเวลาอย่าง น้อย 3 ปี
- กิจกรรมการเรียนรู้เทคนิคการเจรจาต่อรองทางธุรกิจ และเรียนรู้เทคนิคการนำเสนอธุรกิจให้น่าเชื่อถือ และเป็น ที่น่าสนใจ	- วิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และ/หรือ มีประสบการณ์ด้านการสื่อสาร เป็นระยะเวลา อย่างน้อย 3 ปี

อนึ่ง ผู้เชี่ยวชาญที่จะช่วยสนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้รับการพัฒนาแนวคิดด้านธุรกิจนวัตกรรมอย่าง ครบถ้วนนั้น จะต้องมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาและแนะนำแนว ทางการขยายผลทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องจัดหาผู้เชี่ยวชาญในการอบรม ไม่น้อยกว่า 2 คน ซึ่งประกอบด้วย ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการพัฒนาตลาดและแผนธุรกิจ ไม่น้อยกว่า 1 คน และผู้เชี่ยวชาญ ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก/และหรือด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศ ไม่น้อยกว่า 1 คน


(นายภคพงศ์ พรหมนุชาธิป)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)


3.2.2 กิจกรรมให้คำปรึกษาแนวทางในการพัฒนาธุรกิจและการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการในภูมิภาค ได้ขยายแดน เพื่อให้สามารถขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน ในรูปแบบ One-on-One Coaching ให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง/กิจการ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออนไซต์ อนึ่งผู้เชี่ยวชาญ (Mentor) ที่ให้คำปรึกษาการพัฒนาแนวคิดเพื่อขยายผลเชิงพาณิชย์และการเติบโตของธุรกิจนวัตกรรมอย่างครบถ้วน และจะต้องมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในสาขาวิชาต่างๆ ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องจัดหาผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา ไม่น้อยกว่า 3 คน ซึ่งประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญทางด้านการลงทุน ไม่น้อยกว่า 1 คน และผู้เชี่ยวชาญทางด้านกลยุทธ์ทางธุรกิจและแผนการตลาด ไม่น้อยกว่า 2 คน โดยมีรายละเอียดและคุณสมบัติ ดังนี้

ทีมพี่เลี้ยง	คุณสมบัติของวิทยากร
1. ผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุน	- เป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และ/หรือ มีประสบการณ์ทางด้านการลงทุนและการวางแผนทางการเงิน เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 3 ปี
2. ผู้เชี่ยวชาญด้านผู้เชี่ยวชาญทางด้านกลยุทธ์ทางธุรกิจและแผนการตลาด	- เป็นผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ด้านกลยุทธ์ทางธุรกิจและแผนการตลาด เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 3 ปี

3.2.3 กิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Matching) ทั้งในประเทศและต่างประเทศและทดสอบตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีความร่วมมือกับหน่วยงานภาคีที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชนในการส่งเสริมการเติบโตทางธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคใต้ชายแดนและผู้รับจ้างต้องดำเนินการจัดกิจกรรม “การจับคู่ทางธุรกิจ(Business Matching) และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย” จำนวน 1 กิจกรรม ทั้งในรูปแบบออนไลน์และ/หรือออนไซต์ อย่างน้อย 10 กิจการ เพื่อเป็นแนวทางในการต่อยอดทางธุรกิจ ให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม

3.2.4 จัดทำรายงานการวิเคราะห์ และประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมของธุรกิจ เพื่อการขยายผลเชิงพาณิชย์ ภายหลังเสร็จสิ้นกิจกรรมการส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน

3.2.5 จัดทำและสำรวจแบบประเมินผลความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมโครงการ ภายหลังเสร็จสิ้นกิจกรรมการส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์สำหรับธุรกิจนวัตกรรมในพื้นที่ภาคใต้ชายแดน


(นายภคพงศ์ พรหมชูชีพ)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

3.2.6 การบริหารจัดการโครงการ

- 3.2.6.1 บุคลากรประจำโครงการ อาทิ หัวหน้าโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า 1 คน ทีมงาน เจ้าหน้าที่โครงการ ไม่น้อยกว่า 1 คน ผู้เชี่ยวชาญทางด้านเทคโนโลยี ไม่น้อยกว่า 1 คน และผู้เชี่ยวชาญทางด้านการตลาดและแผนธุรกิจ ไม่น้อยกว่า 1 คน ที่ทำหน้าที่สนับสนุนให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้รับการพัฒนาแนวคิดด้านการสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ สำหรับธุรกิจนวัตกรรมอย่างครบถ้วน ตลอดทั้งโครงการ
- 3.2.6.2 ดำเนินการติดตาม ตรวจสอบ ประเมินผล และแนะนำแนวทางการขยายผลโครงการ นวัตกรรมให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- 3.2.6.3 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมและบริหารโครงการ ให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยตลอด ระยะเวลาดำเนินโครงการ โดยเตรียมความพร้อมสถานที่ จัดหาอุปกรณ์/สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ติดต่อบริษัทผู้ให้บริการที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- 3.2.6.4 จัดทำรายงานฐานข้อมูลของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยระบุข้อมูลรายละเอียด การติดต่อ ชื่อ-ที่อยู่ อีเมล สถานประกอบการ พร้อมรายละเอียดข้อมูลและรูปภาพ ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการในรูปแบบ Catalog ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ พร้อมการ ติดตามประเมินผลผู้เข้าร่วมกิจกรรมหลังจากสิ้นสุดโครงการ
- 3.2.6.5 จัดเตรียมแผนสำรองฉุกเฉินหรือเหตุสุดวิสัยอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ระหว่างดำเนินกิจกรรม
- 3.2.6.6 รูปแบบและระยะเวลาของการดำเนินงานสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม โดย ต้องได้รับความเห็นชอบจาก สนช. ก่อนมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไข

4 กำหนดเวลาส่งมอบพัสดุ

ระยะเวลาส่งมอบภายใน 240 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามสัญญา

5 ผลงานที่ต้องส่งมอบ

ผู้รับจ้างดำเนินงานต้องจัดทำรายงาน ดังนี้

5.1 รายงานเบื้องต้น (Inception Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 2 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็น อิเล็กทรอนิกส์ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์) 1 อัน รายละเอียดของแผนงาน กำหนดการ และขั้นตอนวิธีการดำเนินงาน ตามขอบข่ายของงาน และครอบคลุมขอบเขตของโครงการ

5.2 รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 2 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็น อิเล็กทรอนิกส์ ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์) 1 อัน ซึ่งประกอบด้วยความก้าวหน้าของโครงการ ตามข้อ 3.2.1 ข้อ 3.2.2 และ ข้อ 3.2.3 รวมถึงความก้าวหน้าของกิจกรรมอื่นๆ ตามแผนงาน


(นายภคพงศ์ พรหมนุชธิป)


(นายอภิวัฒน์ ทาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิตรกุลสมโชค)

5.3 รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 2 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์) 1 อัน ซึ่งประกอบด้วย รายละเอียดการดำเนินโครงการ กิจกรรม ผลการดำเนินโครงการตามขอบเขตของการดำเนินงาน ข้อ 3.2 ปัญหาและอุปสรรค

6 วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณ 1,000,000.- บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)

7 งวดงานและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างสำหรับการทำงานของผู้รับจ้าง เพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายทั้งปวง โดยจะแบ่งออกเป็น 3 (สาม) งวด ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 50 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ภายใน 120 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว

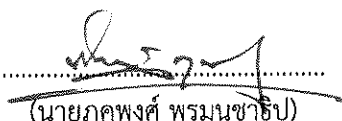
งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน 240 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุความเห็นชอบแล้ว

8 หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

8.1 ผู้เสนอราคาต้องเสนอแนวคิดในการดำเนินงานและการบริหารจัดการ พร้อมทั้งส่งรายละเอียดแต่ละการดำเนินงาน โดยระบุปริมาณหรือจำนวนให้ชัดเจน

8.2 ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอด้วยวิธีคัดเลือกครั้งนี้ สำนักงานจะพิจารณาตัดสิน โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) และจะพิจารณาจากราคารวม โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

- | | |
|---|------------------------------|
| 1) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) | กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 40 |
| 2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่นๆ | กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 60 |


(นายภคพงศ์ พรมนุชาชีพ)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

รายการ	คะแนน (%)
1. ข้อมูลภูมิหลังและผลงานของผู้เสนอราคา ประสบการณ์ ความพร้อม โดยต้องมีความรู้และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาข้อเสนอโครงการนวัตกรรม หรือโครงการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับขอบเขตงาน	40
2. มีความพร้อมในการดำเนินโครงการ โดยมีแผนปฏิบัติการที่ชัดเจน	30
3. การนำเสนอแผนการปฏิบัติงาน และวิธีการในกระบวนการต่างๆ	10
4. ข้อเสนอทางด้านเทคนิค ประกอบด้วย การสรรหาผู้เข้าร่วมกิจกรรม บุคลากร ที่ปรึกษา กระบวนการพัฒนาข้อเสนอโครงการนวัตกรรม และแนวทางการดำเนินการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ	20
คะแนนรวม	100

8.3 วิธีการประเมินและการให้คะแนน

1. ข้อมูลภูมิหลังและผลงานของผู้เสนอราคา โดยต้องมีความรู้และความเชี่ยวชาญในการจัดกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ หรือโครงการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับขอบเขตงาน คะแนนเต็ม 40 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน
1.1 มีข้อมูลภูมิหลังและผลงานของผู้เสนอราคา ที่มีความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ และมีรายละเอียดสนับสนุนครบถ้วน	40
1.2 มีข้อมูลภูมิหลังและผลงานของผู้เสนอราคา ที่มีความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ และมีรายละเอียดสนับสนุนบางส่วน	30
1.3 มีข้อมูลภูมิหลังและผลงานของผู้เสนอราคา แต่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ น้อยเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ และไม่มีรายละเอียดสนับสนุน	20
1.4 มีข้อมูลภูมิหลังและผลงานของผู้เสนอราคา แต่ไม่มีความเชี่ยวชาญ และมี ประสบการณ์น้อย เกี่ยวกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ และไม่มีรายละเอียดสนับสนุน	10

2. มีความพร้อมในการดำเนินโครงการ โดยมีแผนปฏิบัติการที่ชัดเจน คะแนนเต็ม 30 คะแนน โดยมี เกณฑ์ให้คะแนน โดยให้ผู้ยื่นข้อเสนอ นำเสนอแผนการดำเนินโครงการที่ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ และมีแผนการปฏิบัติงานตามกรอบระยะเวลาโครงการอย่างชัดเจน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้


(นายภคพงศ์ พรมนุชาธิป)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน
2.1 มีแผนการดำเนินโครงการที่ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ มีแผนการปฏิบัติงาน ทั้งด้านการประชาสัมพันธ์ การคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรม การให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ การจัดกิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจ ครบถ้วนมากที่สุด การติดตามและ ประเมินผลที่เหมาะสมครบถ้วนมากที่สุด	30
2.2 มีแผนการดำเนินโครงการที่ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ มีแผนการปฏิบัติงาน ทั้งด้านการประชาสัมพันธ์ การคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรม การให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ การจัดกิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจ ครบถ้วนมาก การติดตามและ ประเมินผลที่เหมาะสมครบถ้วนมาก	25
2.3 มีแผนการดำเนินโครงการที่ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ มีแผนการปฏิบัติงาน ทั้งด้านการประชาสัมพันธ์ การคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรม การให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ การจัดกิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจไม่ครบถ้วน การติดตามและประเมินผล ที่เหมาะสมครบถ้วน	20
2.4 มีแผนการดำเนินโครงการที่ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของโครงการ มีแผนการปฏิบัติงาน ทั้งด้านการประชาสัมพันธ์ การคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรม การให้คำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ การจัดกิจกรรมการสร้างโอกาสการจับคู่ทางธุรกิจไม่ครบถ้วน และหรือไม่มีการติดตาม และประเมินผลที่เหมาะสม	15

3. การนำเสนอแผนการปฏิบัติงาน และวิธีการในกระบวนการต่างๆ คะแนนเต็ม 10 คะแนน โดยมีเกณฑ์ ให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน
3.1 มีแผนการปฏิบัติงานที่ครอบคลุมพื้นที่ในกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผล เชิงพาณิชย์ในภูมิภาคใต้ชายแดนที่ครบถ้วน และมีวิธีการ กระบวนการ รายละเอียด การดำเนินโครงการครบถ้วน	10
3.2 มีแผนการปฏิบัติงานที่ครอบคลุมพื้นที่ในกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผล เชิงพาณิชย์ในภูมิภาคใต้ชายแดนที่ครบถ้วน กระบวนการ รายละเอียดการดำเนิน โครงการครบถ้วนบางส่วน	7
3.3 มีแผนการปฏิบัติงานที่ครอบคลุมพื้นที่ในกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผล เชิงพาณิชย์ในภูมิภาคใต้ชายแดนที่ครบถ้วนบางส่วน แต่ไม่มีวิธีการ กระบวนการ รายละเอียดการดำเนินโครงการ	4


(นายภคพงศ์ พรหมนุชาธิป)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน
3.4 มีแผนการปฏิบัติงานที่ครอบคลุมพื้นที่ในกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ในภูมิภาคได้ขยายแดนที่ครบถ้วน น้อย แต่ไม่มีวิธีการ กระบวนการ รายละเอียดการดำเนินโครงการ	1

4. ข้อเสนอทางด้านเทคนิค ประกอบด้วย การสรรหาผู้เข้าร่วมกิจกรรม บุคลากร ที่ปรึกษา เนื้อหาตามกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ และแนวทางการดำเนินการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ คะแนนเต็ม 20 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน
4.1 มีข้อมูลในการสรรหาผู้เข้าร่วมกิจกรรมครอบคลุมพื้นที่ภาคใต้ชายแดน มีข้อมูลรายละเอียดที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน (ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและแผนธุรกิจ ด้านการลงทุน ด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจและด้านมาตรฐานเพื่อการส่งออก) ที่ชัดเจนมาก และมีเนื้อหาตามกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ มีวิธีการและขั้นตอนในการจัดกิจกรรม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการได้อย่างถูกต้อง และครบถ้วนมากที่สุด	20
4.2 มีข้อมูลในการสรรหาผู้เข้าร่วมกิจกรรมครอบคลุมพื้นที่ภาคใต้ชายแดน มีข้อมูลรายละเอียดที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน (ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและแผนธุรกิจ ด้านการลงทุน ด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจและด้านมาตรฐานเพื่อการส่งออก) ที่ชัดเจน และมีเนื้อหาตามกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ มีวิธีการและขั้นตอนในการจัดกิจกรรม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการได้อย่างถูกต้อง และครบถ้วนมาก	15
4.3 มีข้อมูลในการสรรหาผู้เข้าร่วมกิจกรรมครอบคลุมพื้นที่ภาคใต้ชายแดนจำนวนน้อย มีข้อมูลรายละเอียดที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน (ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและแผนธุรกิจ ด้านการลงทุน ด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจและด้านมาตรฐานเพื่อการส่งออก) มีเนื้อหาตามกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ มีวิธีการและขั้นตอนในการจัดกิจกรรม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการน้อย	10
4.4 มีข้อมูลในการสรรหาผู้เข้าร่วมกิจกรรมครอบคลุมพื้นที่ภาคใต้ชายแดนจำนวนน้อย แต่ไม่มีข้อมูลรายละเอียดที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน (ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดและแผนธุรกิจ ด้านการลงทุน ด้านการเจรจาต่อรองทางธุรกิจและด้านมาตรฐานเพื่อการส่งออก)ไม่ชัดเจน และหรือไม่มีเนื้อหาตามกิจกรรมส่งเสริมและสร้างโอกาสการขยายผลเชิงพาณิชย์ มีวิธีการและขั้นตอนในการจัดกิจกรรม สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ	5

(นายภคพงศ์ พรหมนุชาธิป)

(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)

(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)

9 อัตราค่าปรับ

9.1 อัตราค่าปรับกำหนดให้คิดในอัตราร้อยละ 0.10 ของราคาค่าจ้างทั้งหมดต่อวัน

9.2 กรณีที่นำงานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่งโดยไม่ได้รับอนุญาตสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ 10 ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

10 กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสารและผลงาน

ข้อมูล เอกสาร รายงาน และผลการศึกษาวิเคราะห์ ที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานให้กับ สนช. ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และลิขสิทธิ์ของ สนช. โดยผู้รับจ้างจะต้องไม่ส่งมอบข้อมูล เอกสาร รายงาน และผลการศึกษาวิเคราะห์ ที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก สนช.

11 การโอนสิทธิ

ผู้รับจ้างต้องไม่โอนสิทธิในการให้บริการจ้างเหมาแก่บุคคลอื่น หากผู้รับจ้างฝ่าฝืนผู้ว่าจ้างจะดำเนินการริบหลักประกันหรือเรียกร้องจากธนาคารที่ออกหนังสือค้ำประกันสัญญาเป็นจำนวนเงินทั้งหมด หรือบางส่วนก็ได้และผู้รับจ้างจะต้องยินยอมชดเชยค่าเสียหายให้แก่ผู้ว่าจ้างด้วย

12 จรรยาบรรณของผู้รับจ้าง

12.1 ห้ามเปิดเผยข้อมูลทางเทคนิคและการค้าของบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (อาจมีการทำสัญญา Non-Disclosure Agreement) ภายในระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่เริ่มเข้าไปให้บริการฯ หรือทำสัญญา เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้ที่เป็นเจ้าของข้อมูล

12.2 กรณีที่ต้องแสดงข้อคิดเห็นแก่สาธารณชน ผู้รับจ้างจะต้องให้ข้อมูล และแสดงความคิดเห็นตามหลักวิชาการโดยไม่อ้างอิง หรือระบุถึงบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล) ตามที่ตนทราบอย่างถ่องแท้แก่สาธารณชนด้วยความสัตย์จริง

13 หน่วยงานที่รับผิดชอบ

นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว (นักพัฒนานวัตกรรม) ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ


สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

73/2 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท

เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทร. 02 017 5555

โทรสาร 02 017 5566


(นายภาคพงศ์ พรมนุชาธิป)


(นายอภิวัฒน์ ถาวรแก้ว)


(นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค)