

ประกาศ

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

เรื่อง ประกาศร่างประกวดราคาจ้างเหมาเพื่อดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 3 (SPACE-F: FoodTech Incubator & Accelerator Program Batch 3) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) เลขที่ ๐0087/2564

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะประกาศร่างเงื่อนไขอ้างอิง (Terms of Reference; TOR) จ้างเหมาเพื่อดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 3 (SPACE-F: FoodTech Incubator & Accelerator Program Batch 3) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

**ชื่อโครงการ :** ประกวดราคาจ้างเหมาเพื่อดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 3 (SPACE-F: FoodTech Incubator & Accelerator Program Batch 3) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

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

ราคากลาง (ราคาอ้างอิง) : 10,000,000.- บาท (สิบล้านบาทถ้วน)

วันที่ประกาศร่าง TOR : 10 มิถุนายน 2564

วันที่สิ้นสุดรับฟังคำวิจารณ์ : 15 มิถุนายน 2564

**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](http://www.nia.or.th) และ [www.gprocurement.go.th](http://www.gprocurement.go.th)

e-mail : [jittrapon.j@nia.or.th](mailto:jittrapon.j@nia.or.th), [procurement@nia.or.th](mailto:procurement@nia.or.th)

สาธารณชนที่ต้องการเสนอแนะ วิจารณ์ หรือมีความเห็น ต้องเปิดเผยชื่อและที่อยู่ของผู้ให้ข้อเสนอแนะ วิจารณ์ หรือมีความเห็นด้วย

(ร่าง) เกณฑ์อ้างอิง (Term of Reference)

การจ้างเหมาเพื่อดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 3  
(SPACE-F: FoodTech Incubator & Accelerator Program Batch 3)

## 1. หลักการและเหตุผล

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

ประเทศไทยถูกขนานนามว่าเป็น “ครัวโลก” มาอย่างยาวนาน เนื่องจากความหลากหลายทางทรัพยากรทางธรรมชาติ แรงงานชั้นสูงที่มีคุณภาพ และความแข็งแกร่งในด้านการวิจัย อุตสาหกรรมอาหารมีมูลค่าสูงถึง 23% ของผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ของประเทศ โดยในปี 2560 มีการประมาณการว่า อุตสาหกรรมอาหารโดยรวมทั้งที่บริโภคภายในประเทศและที่ส่งออก 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 ปัจจุบันยังมีวิสาหกิจเริ่มต้นด้านนี้อยู่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและย่อม (SMEs) ด้านอาหารที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในประเทศ ทั้งนี้ การสร้าง บ่มเพาะ ตลอดจนการเร่งการเติบโตของธุรกิจเหล่านี้ไม่ใช่เรื่องง่าย จำเป็นต้องมีกลไกการสนับสนุนที่จำเพาะ เป็นรูปธรรมและมีการเชื่อมโยงความร่วมมือกับผู้เล่นที่สำคัญ (Key player) ในระบบนิเวศ (Ecosystem) เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นเข้าถึงปัจจัยที่จำเป็น ได้แก่ แหล่งเงินทุน (Funding) ตลาด (Market)

ผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิค (Technology expertise) ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจ (Business expertise) สถานที่และสิ่งอำนวยความสะดวก (Facilities) และบุคลากรที่มีศักยภาพ (Talents)

ในการนี้ สนข. โดยฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ และฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม จึงได้ร่วมมือกับบริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มหาวิทยาลัยมหิดล และหน่วยงานพันธมิตร ในการพัฒนา “SPACE-F: โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร” รุ่นที่ 3 (“SPACE-F: FoodTech Incubator and Accelerator Program” batch 3) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนเร่งการเติบโตทางธุรกิจสู่ตลาดเอเชีย รวมทั้งยังเป็นแพลตฟอร์มกลาง (Platform) ที่ช่วยเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมอาหาร เข้ากับผู้เล่นที่สำคัญในระบบนิเวศ เช่น องค์กรภาครัฐ (Government agency) บริษัทขนาดใหญ่ (Big corporate) นักลงทุน (Investor) และ สถาบันการศึกษา (Academic institute) อันจะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงปัจจัยที่สำคัญต่อการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น โดย สนข. หวังว่าโครงการ SPACE-F นี้จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย รวมทั้งก่อให้เกิดการพัฒนาาระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ทั้งในแง่ของปริมาณ (Quantity) ความหลากหลาย (Variety) และคุณภาพ (Quality) อีกทั้ง ยังช่วยสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) โดยการสร้างตัวอย่างความสำเร็จ (Success case) ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณะ

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อแสวงหาและคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech startup) ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (scouting and selection)

2.2 เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ตลอดจนผลักดันให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการสามารถพัฒนาธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์ และระดมทุน ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ (support startups to reach their goals)

2.3 เพื่อสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) และเป็นตัวกลางในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ (business partnership)

2.4 เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ startup ที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding)

### 3. ขอบเขตการดำเนินงาน

ผู้รับจ้างจะต้องบริหารจัดการโครงการ SPACE-F รุ่นที่ 3 ให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยมีประสิทธิภาพและเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

รายการ	โครงการบ่มเพาะ (Incubator Program)	โครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
ระยะเวลาดำเนินโครงการ (ไม่รวมช่วงสรรหาและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ)	9 เดือน	5 เดือน
จำนวนวิสาหกิจเริ่มที่เข้าร่วมโครงการ	อย่างน้อย 6 ราย	อย่างน้อย 6 ราย
ภาษาหลักที่ใช้ในการสื่อสารและดำเนินกิจกรรม	ภาษาอังกฤษ	ภาษาอังกฤษ

3.1 แสวงหาและคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech startup) ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (scouting and selection)

3.1.1 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดแผนการแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech startup) ที่มีศักยภาพและมีคุณสมบัติตามที่โครงการกำหนดจากทั้งในและต่างประเทศเข้าร่วมโครงการ โดยนำเสนอข้อมูล อาทิ ช่องทางการประชาสัมพันธ์ เครือข่ายพันธมิตร กลยุทธ์การเชิญชวนให้วิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการ ฯลฯ ให้มีความชัดเจนและสอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในปัจจุบัน

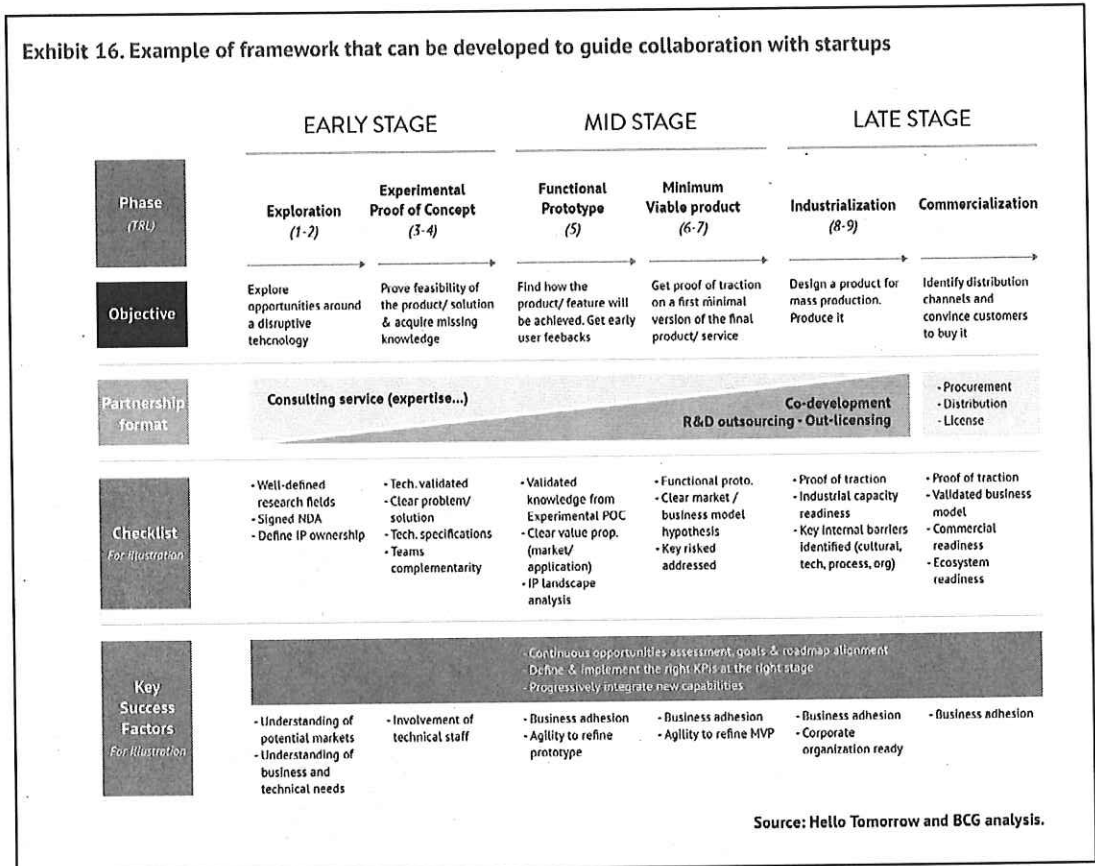
วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการควรมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

รายการ	โครงการบ่มเพาะ (Incubator Program)	โครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
ระยะ (stage) ของวิสาหกิจเริ่มต้น	Pre-seed ~ Seed-stage	Pre-series A ~ Series A
จำนวนผู้ร่วมก่อตั้ง (Co-Founders)	อย่างน้อย 2 คน	อย่างน้อย 2 คน
ระดับความพร้อมของเทคโนโลยี (Technology Readiness Level : TRL)	TRL 3-7	TRL 8-9
คุณสมบัติอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีต้นระดับห้องปฏิบัติการที่ใช้งานได้ แต่ยังไม่ได้ขายเชิงพาณิชย์ (pre-commercial, proved lab-scale prototype)</li> <li>- ต้องการทดสอบความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ระดับนำร่อง ในกลุ่ม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในเชิงพาณิชย์แล้ว และมีรายได้แล้ว</li> <li>- ต้องการขยายธุรกิจ (business expansion) ผ่านการเจาะตลาด (market penetration) และ/</li> </ul>

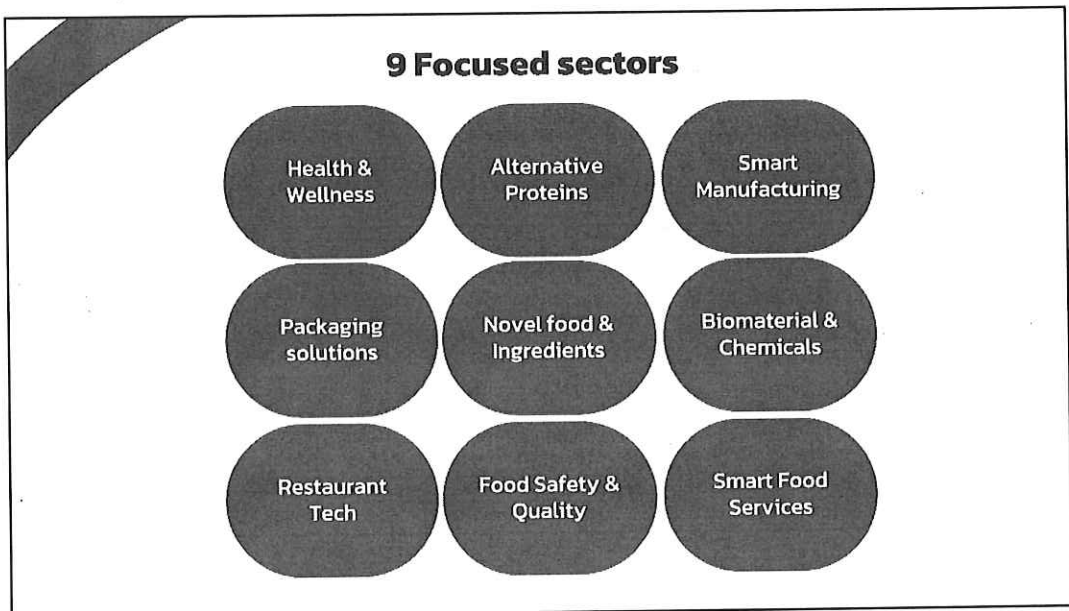
รายการ	โครงการบ่มเพาะ (Incubator Program)	โครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
	ลูกค้ำเป้าหมายขนาดเล็ก (pilot testing on a small group of target customers) <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการพัฒนาแผนธุรกิจที่ขยายผลได้จริง (develop a business plan to scale)</li> <li>- ต้องการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง (business take-off)</li> <li>- ต้องการระดมทุนระดับ Pre-seed ~ Seed-stage</li> </ul>	หรือ การพัฒนาตลาด (market development) <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการระดมทุนระดับ Pre-series A ~ Series A</li> </ul>
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้ผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้ำเป้าหมายขนาดเล็ก</li> <li>- ได้แผนธุรกิจที่สามารถขยายผลได้จริง</li> <li>- ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และเริ่มดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง</li> <li>- สามารถระดมทุนระดับ Pre-seed ~ Seed-stage ระหว่างหรือหลังจบโครงการ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เกิดการขยายธุรกิจ (business expansion) ผ่านการเจาะตลาด (market penetration) และ/หรือ การพัฒนาตลาด (market development)</li> <li>- สามารถระดมทุนระดับ Pre-series A ~ Series A ระหว่างหรือหลังจบโครงการ</li> </ul>

หมายเหตุ สามารถปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมได้ในภายหลัง โดยเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ และต้องได้รับการเห็นชอบจากผู้ว่าจ้างก่อน

Exhibit 16. Example of framework that can be developed to guide collaboration with startups



สาขาที่รับสมัคร



3.1.2 จัดทำแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ อาทิ f6s, google form ฯลฯ พร้อมทั้งปรับปรุงเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน

3.1.3 จัดทำสื่อ และทำการประชาสัมพันธ์รับสมัครวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการผ่านช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์

- 3.1.4 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดกระบวนการและเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเข้าร่วมโครงการ ให้มีความชัดเจนและสอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ในปัจจุบัน
- 3.1.5 จัดกิจกรรมการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการ โดยเชิญผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญภายนอกเข้าร่วมการคัดเลือกตามความเหมาะสม หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด พร้อมทั้งจัดทำวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้น ความเหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแนวทางสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นเหล่านั้น ระหว่างเข้าร่วมโครงการ ผ่านเครื่องมือที่เหมาะสม อาทิ TRL, MRL, CRL, BRL, SWOT, SOAR เป็นต้น โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด อาทิ ค่าเช่าสถานที่ ค่าเช่าแพลตฟอร์มในการจัดกิจกรรม ค่าอาหาร ค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญภายนอก (ถ้ามี) เป็นต้น
- 3.1.6 ประกาศรายชื่อผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการผ่านเว็บไซต์และช่องทางประชาสัมพันธ์อื่นๆ ของโครงการ
- 3.1.7 จัดทำเอกสารเงื่อนไขและข้อตกลงในการเข้าร่วมโครงการ สำหรับส่งให้วิสาหกิจเริ่มต้นลงนาม
- 3.1.8 ติดต่อประสานงานกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการ เพื่อชี้แจงรายละเอียดของโครงการ ข้อตกลงและเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ ตลอดจนตอบข้อสงสัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กับโครงการ
- 3.1.9 ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ให้ข้อเสนอแนะ และอำนวยความสะดวกในการเดินทางเข้าประเทศไทยและการหาที่พักที่เหมาะสมแก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่มาจากต่างประเทศ
- 3.2 ส่งเสริม สนับสนุน ตลอดจนผลักดันให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการสามารถพัฒนาธุรกิจ พัฒนาผลิตภัณฑ์ และระดมทุน ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ (support startups to reach their goals)
- 3.2.1 กำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้น พร้อมกำหนดกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายให้มีความเหมาะสม
- 3.2.2 จัดทำแผนการดำเนินงานของวิสาหกิจเริ่มต้นระหว่างเข้าร่วมโครงการ (startup action plan) พร้อมเสนอแนะแนวทางการสนับสนุนที่เหมาะสม โดยสามารถปรับเปลี่ยนและแก้ไขระหว่างดำเนินโครงการเพื่อให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับบริบทของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 3.2.3 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดโครงสร้างหลักสูตร (course structure) และกิจกรรมที่จะจัดในโครงการให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ



3.2.4 จัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การพัฒนาศักยภาพ (capability building) และการให้คำปรึกษา (consultation) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น โดยเน้นการลงมือทำ (hands-on) และตัวอย่างจริง (study case) มากกว่าทฤษฎี (theory) โดยจัดหาผู้เชี่ยวชาญ และ/หรือวิทยากร จากทั้งในและต่างประเทศ ที่มีความเชี่ยวชาญสอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้น โดยจัดกิจกรรมในรูปแบบกลุ่ม และ/หรือแบบเดี่ยว ผ่านช่องทางออนไลน์ และ/หรือ ออฟไลน์ ตามความเหมาะสม และเข้ากับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 โดยคำนึงถึงประโยชน์ต่อวิสาหกิจเริ่มต้นและโครงการเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ตัวอย่างประเด็นที่สำคัญ อาทิ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาแผนธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายกำลังการผลิต การทดสอบตลาด การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาด การตลาด การสร้างแบรนด์ การขาย การเจรจาทางธุรกิจและการค้า การขอทุน การประเมินมูลค่าบริษัท การระดมทุน การเจรจาข้อตกลงกับนักลงทุน การเงินสำหรับวิสาหกิจเริ่มต้น การขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การจดทะเบียนบริษัท การจัดการด้านทรัพย์สินทางปัญญา กลยุทธ์ในการสร้างบริษัทให้เติบโตอย่างก้าวกระโดด ฯลฯ

3.2.5 จัดหาผู้ให้คำปรึกษาหลักที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ โดยครอบคลุมอย่างน้อย 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการพัฒนาธุรกิจ (business development) ด้านการตลาด (marketing) และด้านการเงินและการระดมทุน (finance and fund raising)

3.2.6 แนะนำหน่วยงาน และ/หรือ บริการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่สำคัญต่อวิสาหกิจเริ่มต้น

3.3 สร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) และเป็นตัวกลางในการสร้างความร่วมมือทางธุรกิจ (business partnership)

3.3.1 ออกแบบ วางแผน และจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) อาทิ ผู้ประกอบการ นักลงทุน บริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมอาหาร ผู้ให้บริการด้านธุรกิจ หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานด้านการวิจัยและเทคโนโลยี สื่อมวลชน ฯลฯ โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด

3.3.2 นำเสนอ แนะนำ ตลอดจนเป็นตัวกลางในการจับคู่บุคคลหรือองค์กร ที่มีโอกาสสร้างความร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่างๆ อาทิ พันธมิตรด้านการวิจัยพัฒนา (R&D partnership) พันธมิตรด้านการทดสอบตลาด (market testing partnership) พันธมิตรด้านนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดและการจัดส่งสินค้า



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

3.3.3 จัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) สำหรับโครงการบ่มเพาะ (incubator program) จำนวนอย่างน้อย 1 ครั้ง และสำหรับโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) จำนวนอย่างน้อย 1 ครั้ง โดยจัดให้มีบูธแสดงผลงานหรือผลิตภัณฑ์ตามความเหมาะสม และเชิญนักลงทุน สถาบันการเงิน บริษัทชั้นนำในอุตสาหกรรมอาหาร หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานด้านการวิจัยและเทคโนโลยี สื่อมวลชน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เข้าร่วมงาน โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด ทั้งนี้ สามารถพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบการจัดงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-

19

3.4 สร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding)

3.4.1 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดแผนการประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ startup ที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ

3.4.2 คิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ อาทิ บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟฟิกส์ ภาพเคลื่อนไหว ฯลฯ โดยมีเนื้อหา อาทิ ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ข่าวสารที่น่าสนใจในแวดวงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร ฯลฯ รวมทั้งประชาสัมพันธ์สื่อดังกล่าวผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ อาทิ Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube ฯลฯ

3.4.3 กำกับดูแลช่องทางการสื่อสารของโครงการ ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube ฯลฯ ให้เป็นไปด้วยเรียบร้อยและเหมาะสม พร้อมทั้งตอบข้อซักถามหรือข้อสงสัยใดๆ ที่เข้ามาทางช่องทางดังกล่าว โดยจัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเป็นผู้ดูแล

3.4.4 จัดเก็บภาพบรรยากาศกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการในรูปแบบภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ภาพกราฟฟิกส์ เสียง ลายลักษณ์อักษร หรืออื่นๆ ตามความเหมาะสม เพื่อใช้เป็นแหล่งข้อมูลในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ต่อไป

3.4.5 จัดทำ VDO presentation เพื่อสรุปและประมวลภาพรวมโครงการเป็นภาษาอังกฤษ ความยาวไม่เกิน 5 นาที พร้อมคำบรรยาย (subtitle) เป็นภาษาอังกฤษ เพื่อใช้สำหรับเป็น สื่อประชาสัมพันธ์ในอนาคต โดยสื่อให้เห็นถึงที่มาและความสำคัญ คุณค่า ความสำเร็จ และผลกระทบของโครงการ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

3.5 กำกับดูแลการดำเนินงานโครงการให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย รวมทั้งรายงานผลการดำเนินงาน ให้ผู้ว่าจ้างและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรับทราบอย่างสม่ำเสมอ

3.5.1 นำเสนอและกำหนดวิธีการ ขั้นตอน และช่องทางการสื่อสารระหว่างผู้รับจ้างกับผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิสาหกิจเริ่มต้น วิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญ แกร์ร่วมงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในโครงการ ให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ลดความซ้ำซ้อน เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดต่อโครงการ

3.5.2 จัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการบริหารจัดการโครงการ และการติดต่อประสานงานกับผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรในโครงการ วิสาหกิจเริ่มต้น วิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญ แกร์ร่วมงาน และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในโครงการ

3.5.3 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยตลอดระยะเวลาดำเนินโครงการ โดยเตรียมความพร้อมสถานที่ จัดหาอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ตลอดจนติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง

3.5.4 รายงานความก้าวหน้าโครงการ รวมทั้งพัฒนาการและอุปสรรคของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้ผู้ว่าจ้างรับทราบอย่างสม่ำเสมอ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

3.5.5 ออกแบบวิธีการและเงื่อนไข รวมทั้งบริหารจัดการเงินทุนให้เปล่า (grant) ที่โครงการจัดสรรให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

3.5.6 จัดเตรียมแฟ้มและใบประกาศนียบัตร (certificate) ให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการอย่างน้อยทีละ 1 ใบ

3.5.7 สำนวจความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ จัดทำบทวิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์ของโครงการ และเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงพัฒนาโครงการรุ่นถัดไปให้ดียิ่งขึ้น

#### 4. ผลงานที่จะต้องส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งผลงานดังต่อไปนี้เป็นจำนวน 3 ชุด พร้อมบันทึกไฟล์ดิจิทัลลงในแฟลชไดรฟ์ (flash drive) จำนวน 3 อัน โดยจัดทำเป็นสองภาษาทั้งภาษาอังกฤษและภาษาไทย

##### 4.1 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 1 ประกอบด้วย

4.1.1 แผนการแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech startup) ที่มีศักยภาพและมีคุณสมบัติตามที่โครงการกำหนดจากทั้งในและต่างประเทศเข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.1

4.1.2 ผลการจัดทำแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ และการปรับปรุงเว็บไซต์ ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.2

4.2 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 2 ประกอบด้วย

4.2.1 ผลการประชุมสัมพันธ์ แสวงหา และคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการ

4.2.2 บทวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้น ความเหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแนวทางการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นเหล่านั้นระหว่างเข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.5

4.2.3 สำเนาเอกสารข้อตกลงและเงื่อนไขในการเข้าร่วมโครงการที่ได้รับการลงนามโดยวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการทุกราย ตามขอบเขตงานข้อ 3.1.7

4.2.4 ผลการกำหนดเป้าหมาย (milestones) และตัวชี้วัดสำคัญ (key metrics) ที่ต้องการบรรลุในการเข้าร่วมโครงการ ของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย พร้อมทั้งกระบวนการติดตามและประเมินผลความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.1

4.2.5 แผนการดำเนินงานของวิสาหกิจเริ่มต้นระหว่างเข้าร่วมโครงการ (startup action plan) พร้อมทั้งแนวทางการสนับสนุน ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.2

4.2.6 โครงสร้างหลักสูตร (course structure) และปฏิทินกิจกรรมที่จะจัดในโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.3

4.2.7 รายชื่อ ประวัติ และความเชี่ยวชาญของผู้ให้คำปรึกษาหลักที่สามารถให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างสม่ำเสมอตลอดโครงการ โดยครอบคลุมอย่างน้อย 3 ด้าน ได้แก่ ด้านการพัฒนาธุรกิจ (business development) ด้านการตลาด (marketing) และด้านการเงินและการระดมทุน (finance and fund raising) ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.5

4.2.8 แผนการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) ตามขอบเขตงาน ข้อ 3.3.1

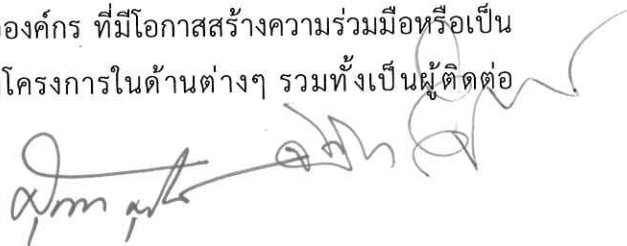
4.2.9 แผนการประชุมสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ผ่านช่องทางการสื่อสารของโครงการและสื่อมวลชนต่างๆ ตามขอบเขตงานข้อ 3.4.1

4.3 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 3 ประกอบด้วย

4.3.1 ผลสัมฤทธิ์ (key result) ของโครงการ และพัฒนาการของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย

4.3.2 ผลการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การพัฒนาศักยภาพ (capability building) และการให้คำปรึกษา (consultation) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.4

- 4.3.3 รายชื่อหน่วยงาน และ/หรือ บริการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่มีการแนะนำให้วิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.6
- 4.3.4 ผลการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.1
- 4.3.5 ผลการเป็นตัวกลางในการจับคู่บุคคลหรือองค์กร ที่มีโอกาสสร้างความร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่างๆ รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวกให้การหารือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นและบุคคลหรือองค์กรดังกล่าว ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.2
- 4.3.6 ผลการจัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) สำหรับโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.3
- 4.3.7 ผลการสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ startup ที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ตามขอบเขตงานข้อ 3.4.2
- 4.3.8 ไฟล์ภาพบรรยายภาคกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.4.4
- 4.3.9 สำเนาใบประกาศนียบัตร (certificate) ที่มอบให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการเร่งการเติบโต (accelerator program) อย่างน้อยทีละ 1 ใบ
- 4.4 รายงานฉบับสมบูรณ์ ประกอบด้วย
- 4.4.1 ผลสัมฤทธิ์ (key result) ของโครงการ และพัฒนาการของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 4.4.2 ผลการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ (learning) การพัฒนาศักยภาพ (capability building) และการให้คำปรึกษา (consultation) แก่วิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.4
- 4.4.3 รายชื่อหน่วยงาน และ/หรือ บริการของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การนำเสนอผลิตภัณฑ์สู่ตลาดเป้าหมาย การขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ การระดมทุน และประเด็นอื่นๆ ที่มีการแนะนำให้วิสาหกิจเริ่มต้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.2.6
- 4.4.4 ผลการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (national and regional network connection) ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.1
- 4.4.5 ผลการเป็นตัวกลางในการจับคู่บุคคลหรือองค์กร ที่มีโอกาสสร้างความร่วมมือหรือเป็นพันธมิตรกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่างๆ รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อ



ประสานงานและอำนวยความสะดวกให้การหารือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นและบุคคลหรือองค์กรดังกล่าว ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.2

4.4.6 ผลการจัดงานนำเสนอแผนธุรกิจ (demo day) สำหรับโครงการบ่มเพาะ (incubator program) และโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (accelerator program) ตามขอบเขตงานข้อ 3.3.3

4.4.7 ผลการสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ startup ที่เข้าร่วมโครงการให้เป็นที่ยอมรับในระดับประเทศและระดับภูมิภาค (PR and branding) ตามขอบเขตงานข้อ 3.4.2

4.4.8 ไฟล์ภาพบรรยายภาคกิจกรรม และบทสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.4.4

4.4.9 สำเนาใบประกาศนียบัตร (certificate) ที่มอบให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการเร่งการบ่มเพาะ (incubator program) และโครงการเติบโต (accelerator program) อย่างน้อยทีละ 1 ใบ

4.4.10 ไฟล์ VDO presentation ตามขอบเขตงานข้อ 3.4.5

4.4.11 ผลสำรวจความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ และบทวิเคราะห์ผลสัมฤทธิ์ของโครงการ รวมทั้งข้อเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงพัฒนาโครงการรุ่นถัดไปให้ดียิ่งขึ้น ตามขอบเขตงานข้อ 3.5.7

## 5. ระยะเวลาในการดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินงาน 15 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือนที่														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. วางแผนการดำเนินงานร่วมกับผู้ว่าจ้าง															
2. เปิดรับสมัครผ่านช่องทางออนไลน์															
3. ประชาสัมพันธ์และแสวงหาผู้เข้าร่วมโครงการ															
4. พิจารณาคัดเลือกผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการ															
5. ประกาศผลผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการ และแจ้งรายละเอียดเงื่อนไขการเข้าร่วมโครงการ															
6. ดำเนินโครงการเร่งการเติบโต (accelerator program)															

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือนที่														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
7. จัดกิจกรรมนำเสนอแผนธุรกิจ โครงการเร่งการเติบโต (accelerator demo day)															
8. ดำเนินโครงการบ่มเพาะ (incubator program)															
9. จัดกิจกรรมนำเสนอแผนธุรกิจ โครงการบ่มเพาะ (incubator demo day)															
10. จัดกิจกรรมสร้างเครือข่าย															
11. ประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้น															
12. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์															

## 6. งบประมาณ

วงเงินไม่เกิน 10,000,000.- บาท (สิบล้านบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

## 7. ราคาากลาง

7.1 ราคากลาง : 10,000,000.- บาท (สิบล้านบาทถ้วน)

7.2 แหล่งที่มาของราคากลาง

- บริษัท เอ็มสไปร์ จำกัด
- บริษัท เนสท์ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด
- สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย

## 8. การเบิกจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

โดยผู้ว่าจ้างจะกำหนดการจ่ายค่าจ้าง จำนวน 4 (สี่) งวด ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 1 ภายใน 2 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงาน ระยะที่ 2 ภายใน 6 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 3 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 10 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงาน ระยะที่ 3 ภายใน 12 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 4 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับ สมบูรณ์ ภายใน 15 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

## 9. เงื่อนไขการว่าจ้าง

9.1 ผู้รับจ้างต้องจัดทำข้อเสนอการดำเนินการโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยี อาหาร (SPACE-F) โดยจัดทำข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา ซึ่งข้อเสนอประกอบด้วย

- 1) หลักการและเหตุผล
- 2) วัตถุประสงค์
- 3) ขอบเขตการปฏิบัติงาน
- 4) ขั้นตอนและรายละเอียดในการดำเนินงาน
- 5) แผนการดำเนินงาน
- 6) งานที่จะต้องส่งมอบและระยะเวลาการส่งมอบ
- 7) งบประมาณ
- 8) งวดการชำระเงิน
- 9) รายละเอียดประวัติ คุณวุฒิและประสบการณ์การทำงาน รวมทั้งผลงานที่ผ่านมาของ บุคลากรหลักที่ผู้รับจ้างได้เสนอมาทำงานนี้
- 10) เอกสารประกอบ ได้แก่ เอกสารการจดทะเบียนนิติบุคคล

9.2 เอกสาร รายงาน ข้อมูล ผลงานต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการจ้าง ทั้งในรูปเอกสารและข้อมูลดิจิทัลที่ บันทึกลงในแฟลชไดรฟ์ (Flash Drive) หรือฮาร์ดดิสก์ (Hard Disk) เป็นลิขสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง และขอสงวนสิทธิ์ มิให้ผู้รับจ้างนำไปใช้ในกิจกรรมอื่น โดยไม่ได้รับการยินยอมจากผู้ว่าจ้าง

## 10. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

- 10.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 10.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 10.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ



10.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

10.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

10.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

10.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

10.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่กรม ฅ วันประกาศประกวดอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

10.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

10.10 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

10.11 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

10.12 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

10.13 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีกลาง เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

10.14 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องเป็นนิติบุคคลที่มีประสบการณ์ที่สัมพันธ์กับงานที่ประกาศจ้างดังกล่าว ในวงเงินไม่น้อยกว่า 5,000,000.-บาท (ห้าล้านบาทถ้วน) และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาเดี่ยว และทำสัญญาโดยตรงกับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องส่งเอกสารหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนาสัญญาหรือสำเนาใบสั่งซื้อ/สั่งจ้าง มาประกอบการพิจารณา

## 11. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

ผู้เสนอราคาต้องจัดทำข้อเสนอทางเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา เพื่อนำเสนอ “แนวทางการดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) รุ่นที่ 3” ให้มีความชัดเจนในการดำเนินงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้





ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาและคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำสุด โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

กำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 100

- 1) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 20
  - 2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิค กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 80
- ทั้งนี้ สำนักงานฯ กำหนดหัวข้อการพิจารณาข้อเสนอทางด้านเทคนิค ดังนี้

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในโครงการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับขอบเขตงาน (experience and expertise on similar activities)	20
2.	ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญของบุคลากรหลักที่รับผิดชอบในโครงการ (experience and expertise of key persons)	30
3.	ความสามารถในการจัดหาทรัพยากรและการสนับสนุนเพื่อตอบสนองความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการแต่ละราย (abilities and capabilities to address startup's individual needs)	20
4.	ข้อเสนอทางด้านเทคนิคมีความเป็นไปได้ในเชิงปฏิบัติ และสามารถช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายตามของโครงการ (proposal is practical and likely to help realize program's objectives and goals)	20
5.	คุณค่าฯ ที่เพิ่มให้กับโครงการ (additional value to the program)	10
คะแนนรวม		100

## 12. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

ข้อมูล เอกสาร ผลการศึกษาวิเคราะห์ และรายงาน ตลอดจนระบบทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานให้กับ สนข. ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และลิขสิทธิ์ของ สนข. โดยผู้รับจ้างจะต้องไม่ส่งมอบข้อมูล เอกสาร ผลการศึกษาวิเคราะห์ และรายงาน ตลอดจนระบบทั้งหมดที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก สนข.

## 13. หน่วยงานผู้รับผิดชอบ

ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค นักพัฒนานวัตกรรม

โทร 02-017 5555 ต่อ 525

โทรสาร 02 -017 5566

อีเมล [jitrapon.j@nia.or.th](mailto:jitrapon.j@nia.or.th)