
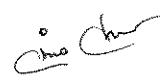


ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

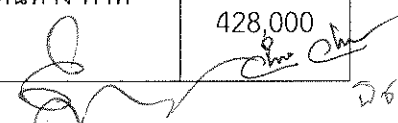
1. โครงการการจ้างเหมาดำเนินโครงการ Global Business Market Link ตลาดต่างประเทศ
2. หน่วยงานเจ้าของโครงการ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
3. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 5,000,000.- บาท (ห้าล้านบาทถ้วน)
4. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) - 7 ม.ค. 2568
เป็นเงิน 5,000,000.-บาท (ห้าล้านบาทถ้วน) ราคา/หน่วย
 - 4.1 ค่าจัดกิจกรรมการสรรหาและคัดเลือกผู้ประกอบการไทย อย่างน้อย 10 บริษัท จำนวน 389,900 บาท
 - 4.2 ค่าจัดกิจกรรมให้คำปรึกษาเพิ่มศักยภาพด้านต่างๆ จำนวน 819,600 บาท
 - 4.3 ค่าจัดกิจกรรมนำเสนอแผนธุรกิจ (Demo Day) เพื่อแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ จำนวน 1,016,000 บาท
 - 4.4 ค่าจัดกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ จำนวน 1,840,460 บาท
 - 4.5 ค่าติดตามการดำเนินงานและประเมินผล จำนวน 307,000 บาท
 - 4.6 ค่าจัดการประชุมประจำเดือนเพื่อนำเสนอความคิดเห็นหน้าของผู้ประกอบการไทยที่เข้าร่วมในโครงการ จำนวน 34,240 บาท
 - 4.7 ค่าดำเนินการบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวช่วงกิจกรรมที่สำคัญตามกำหนดการ จำนวน 107,000 บาท
 - 4.8 ค่าจัดทำวิดีโอคลิปโดยการสัมภาษณ์วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน 164,800 บาท
 - 4.9 ค่าจัดทำคลิปวิดีโอภาพรวมโครงการเพื่อใช้ในกิจกรรมนำเสนอผลงาน และสรุปบรรยากาศการจัดโครงการ ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างโครงการ โดยมีความยาวไม่เกิน 3 นาที เป็นภาษาไทย และมีคำบรรยายเป็นภาษาอังกฤษ 1 คลิป จำนวน 214,000 บาท
 - 4.10 ค่าสรุปผลการดำเนินกิจกรรม จำนวน 107,000 บาท
5. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
 - 5.1 บริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด (สำนักงานใหญ่)
 - 5.2 บริษัท ปลาวาพตี จำกัด (สำนักงานใหญ่)
 - 5.3 บริษัท เอกซ์แล็บ ดิจิทัล จำกัด (สำนักงานใหญ่)
6. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

นายอำพล อภาธนากร	ประธานกรรมการ
นางสาวพิชชากรีย์ กิริติธากุล	กรรมการ
นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรงค์	กรรมการ



 ๑๖๖๖๖๖


ตารางราคากลางงานจ้างเหมาดำเนินโครงการ Global Business Market Link ตลาดต่างประเทศ

ข้อ	รายละเอียด	รวม (บาท)
1	ค่าจัดกิจกรรมการสรรหาและคัดเลือกผู้ประกอบการไทย อย่างน้อย 10 บริษัท	
1.1	ค่าออกแบบและจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์เพื่อประกาศรับสมัคร ประชาสัมพันธ์ การรับสมัครผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ	64,200
1.2	ค่าสรรหาและติดต่อประสานงานผู้ประกอบการนวัตกรรมไทยที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับโครงการ อย่างน้อย 10 บริษัท	74,900
1.3	ค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิในการคัดเลือกบริษัทเข้าร่วมโครงการ	144,000
1.5	ค่าจัดทำรายงานการวิเคราะห์จุดเด่น จุดด้อยของแต่ละวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ	106,800
2	ค่าจัดกิจกรรมให้คำปรึกษาเพิ่มศักยภาพด้านต่างๆ	
2.1	ค่าจัดปฐมนิเทศให้กับผู้ผ่านการคัดเลือก	85,600
2.2	ค่าจัดกิจกรรมแนะนำให้คำปรึกษาอ้างอิงจากผลการวิเคราะห์จุดเด่น จุดด้อย เพื่อให้ผู้ประกอบการมีแนวทางในการเพิ่มศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดและนักลงทุน	214,000
2.3	ค่าตอบแทนวิทยากร	40,000
2.4	ค่าตอบแทนผู้ให้คำปรึกษา	320,000
2.5	ค่าผู้ประสานงานในการประชุม	160,000
3	ค่าจัดกิจกรรมนำเสนอแผนธุรกิจ (Demo Day) เพื่อแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้น เข้าร่วมกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ	
3.1	ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดกิจกรรมนำเสนอแผนธุรกิจ (Demo Day) เพื่อแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ โดยผู้รับจ้าง จะต้องเป็นผู้ดำเนินการเช่าพื้นที่ และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าเช่าสถานที่ ค่าจัดกิจกรรม เป็นต้น โดยพื้นที่นั้นสามารถรองรับคนได้ อย่างน้อย 40 คน และจัดหาโต๊ะ เก้าอี้ และอุปกรณ์อื่นๆ ที่จำเป็นต่อการจัดกิจกรรม โดยจัดพื้นที่ให้สอดคล้องกับรูปแบบของกิจกรรม ซึ่งต้องมีพื้นที่ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	500,000
3.2	ค่าอาหาร และเครื่องดื่มสำหรับผู้ร่วมกิจกรรมจำนวนไม่น้อยกว่า 40 ชุด	40,000
3.3	ค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเพื่อประเมินผลงานและให้ข้อเสนอแนะในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศของวิสาหกิจเริ่มต้น ไม่น้อยกว่า 3 คน	48,000
3.4	ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้เชี่ยวชาญอื่นๆ เช่น ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าที่พัก เป็นต้น	428,000


 ๑๖๖๖๖

ข้อ	รายละเอียด	รวม (บาท)
4	ค่าจัดกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ	
4.1	ค่าจัดทำหลักสูตร	107,000
4.2	ค่าตอบแทนที่ปรึกษา	64,000
4.3	ค่าสรรหา และประสานงานกับหน่วยงานพันธมิตรต่างประเทศ เพื่อจัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาและแนะนำกับวิสาหกิจเริ่มต้น ในการขยายตลาดสู่ประเทศญี่ปุ่น	541,000
4.4	ค่าประสานงานกับหน่วยงานพันธมิตรต่างประเทศ ในการเตรียมความพร้อมของวิสาหกิจเริ่มต้นที่ได้รับเลือกเพื่อขยายตลาดสู่ต่างประเทศ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ และดำเนินธุรกิจในประเทศ ปลายทาง เช่น การดำเนินการขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน การจัดหาสถานที่ทำงาน การจับคู่ทางธุรกิจ เป็นต้น	963,660
4.5	ค่าจ้างล่ามผู้แปลภาษาจากภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษเป็นภาษาท้องถิ่น ไม่น้อยกว่า 1 คน เพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ	164,800
5	ค่าติดตามการดำเนินงานและประเมินผล	
5.1	ค่าให้คำปรึกษาแบบเดี่ยว 1:1 เพื่อติดตามปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ	271,200
5.2	ค่าจัดทำรายงานสรุปการติดตามปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ	35,800
6	ค่าจัดการประชุมประจำเดือนเพื่อนำเสนอความคืบหน้าของโครงการ	34,240
7	ค่าดำเนินการบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวช่วงกิจกรรมที่สำคัญตามกำหนดการ	107,000
8	ค่าจัดทำวิดีโอคลิปโดยการสัมภาษณ์วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ	164,800
9	ค่าจัดทำคลิปวิดีโอภาพรวมโครงการเพื่อใช้ในกิจกรรมนำเสนอผลงาน และสรุปบรรยากาศการจัดโครงการ ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นระหว่างโครงการ โดยมีความยาวไม่เกิน 3 นาที เป็นภาษาไทย และมีคำบรรยายเป็นภาษาอังกฤษ 1 คลิป	214,000
10	ค่าสรุปผลการดำเนินกิจกรรม	107,000
	รวมเป็นเงินทั้งสิ้น	5,000,000

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว


 ๖๖๖๖๖๖

รายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ (Terms of Reference; TOR)

จ้างเหมาดำเนินโครงการ Global Business Market Link ตลาดต่างประเทศ

1. ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ

1.1 โครงการจ้างเหมาดำเนินโครงการ Global Business Market Link ตลาดต่างประเทศ

1.2 ความเป็นมา

ตามที่สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) [สนช.] เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษาในการสร้างความตระหนักและความตื่นตัว จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากล ก่อให้เกิดการลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีรายใหม่เพื่อให้เป็นนักรบใหม่ทางเศรษฐกิจสนับสนุนการเร่งพัฒนาประเทศไปสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรมและสังคมฐานความรู้ รวมถึงเป็นศูนย์กลางการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้นที่สำคัญในภูมิภาค จึงเล็งเห็นความสำคัญในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศ ตลอดจนขยายโอกาสการเข้าถึงตลาดต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นการเร่งพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นให้เกิดการเติบโต และสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้ ซึ่งปัญหาสำคัญของการผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการจากวิสาหกิจเริ่มต้น ในช่วงการเติบโตและขยายตลาดยังขาดประสบการณ์ยังขาดกลยุทธ์และเครื่องมือด้านการตลาด การเตรียมข้อมูลเจรจาความร่วมมือ รวมถึงทักษะการบริหารจัดการองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน

การจ้างเหมาดำเนินโครงการ Global Business Market Link ตลาดต่างประเทศ จะมุ่งเน้นผลักดันผลิตภัณฑ์และบริการจากวิสาหกิจเริ่มต้นในช่วงการเติบโตและขยายตลาดสู่ต่างประเทศ ดังนั้น เพื่อให้เกิดการขยายธุรกิจฐานนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแก้ปัญหาและบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายของแผนงานที่ได้กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพ สนช. จึงมีความประสงค์ที่จะจัดจ้างหน่วยงานที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญ เพื่อจัดกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้น ให้สามารถขยายตลาดสู่ต่างประเทศได้ และเพิ่มความสามารถแก่กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นให้พร้อมต่อการแสวงหาพันธมิตรทางธุรกิจในต่างประเทศ พร้อมทั้งเชื่อมโยงการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ผ่านการดำเนินงานกิจกรรมพัฒนาศักยภาพ การให้คำปรึกษา การพัฒนาแผนกลยุทธ์และเครื่องมือทางการตลาดเพื่อเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ และการให้การสนับสนุนในการดำเนินกิจการในต่างประเทศ

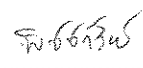
1.3 วัตถุประสงค์

1.3.1 เพื่อส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้น ให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการเข้าสู่ตลาด ตรงต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมในต่างประเทศ

1.3.2 เพื่อพัฒนาศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้นในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ


.....
(นายอำพล อภาธนากร)

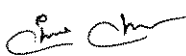

.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรณงค์)


.....
(นางสาวพิชชารีย์ กิริติธากุล)

1.3.3 เพื่อแสวงหาโอกาสให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถจับคู่กับพันธมิตรธุรกิจในต่างประเทศ

2. คุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ

- 2.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 2.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 2.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 2.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- 2.5 ไม่เป็นนิติบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง 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 จากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชนที่เชื่อถือได้ มูลค่า 2,500,000.- บาท (สองล้านห้าแสนบาทถ้วน) โดยต้องแนบสำเนาคู่สัญญาจ้างหรือสำเนาใบรับรองผลงาน
- 2.11 ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้
กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก
ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในปริมาณงาน
สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย
กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ



(นายอำพล อาภาธนากร)



(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรณงค์)



(นางสาวพิชชารีย์ กิรติชากุล)

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

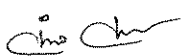
กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่ง เป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

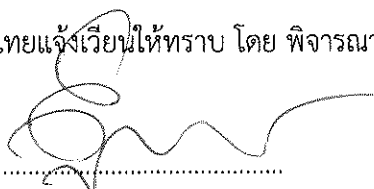
2.12 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนที่มีข้อมูลถูกต้องครบถ้วนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

2.13 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการดังนี้

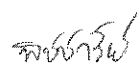
- (1) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า 1 ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิ ที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก 1 ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ
- (2) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีกิจการรายงาน งบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท
- (3) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน 500,000 บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน 90 วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า 1 ใน 4 ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอ ในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา
- (4) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ 1 ใน 4 ของมูลค่างบประมาณที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุน หลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศ ของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดย พิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่



(นายอำพล อาภาธนากร)



(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรจค์)



(นางสาวพิชชารีย์ กิรติสกุล)

สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับ มอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน 90 วัน)

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

(5.1) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

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

3. ขอบเขตของงานที่จะดำเนินการจัดจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการโครงการ Global Business Market Link ตลาดต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า 2 งาน ในภูมิภาคเอเชีย โดยวางแผนและกำหนดการร่วมกับ สนช. ตามรายละเอียดดังนี้

3.1 การเตรียมความพร้อมและบริหารจัดการโครงการ

3.1.1 วางแผนการดำเนินงานและจัดประชุมวางแผนเพื่อเตรียมความพร้อมและสรุปภาพรวมโครงการทั้งในด้านระยะเวลา กิจกรรม รายชื่อผู้เข้าร่วม รายชื่อวิทยากร และอื่นๆ ที่เกิดขึ้นร่วมกับ สนช.

3.1.2 จัดหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมสำหรับการบริหารจัดการโครงการ รวมทั้งเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับผู้ว่าจ้างอย่างชัดเจน ผู้จัดการโครงการ 1 คน ผู้ประสานงานโครงการไม่น้อยกว่า 4 คน

3.2 กิจกรรมการสรรหาและคัดเลือกผู้ประกอบการไทย

3.2.1 จัดทำสื่อเพื่อประกาศรับสมัครและรับสมัครผู้ประกอบการไทยจำนวนไม่น้อยกว่า 3 ชั้น

3.2.2 จัดทำระบบเพื่อรับสมัครผ่านสื่อออนไลน์

3.2.3 สรรหาและติดต่อประสานงานผู้ประกอบการนวัตกรรมไทยที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับโครงการ อย่างน้อย 10 กิจการต่อประเทศ

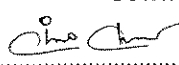
3.2.4 สรรหาผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิ อย่างน้อย 3 ท่าน เพื่อคัดเลือกบริษัทเข้าร่วมโครงการ พร้อมข้อมูลของผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิในกิจกรรมการคัดเลือก

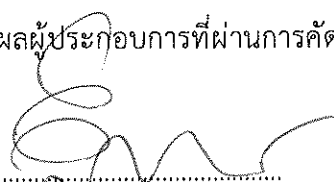
3.2.5 จัดทำแบบการให้คะแนนเพื่อคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ

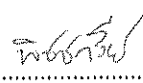
3.2.6 เก็บรวบรวมข้อมูลของบริษัทที่เข้าร่วมการคัดเลือก เช่น ข้อมูลบริษัทและข้อมูลธุรกิจโดยย่อ

3.2.7 ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินการคัดเลือกบริษัทเข้าร่วมโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า 5 กิจการต่อประเทศ

3.2.8 จัดทำสื่อเพื่อประกาศผลผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก ในข้อที่ 3.2.7 ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ของสนช.


.....
(นายอำพล อภากานกร)

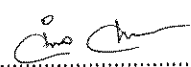

.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรณงค์)


.....
(นางสาวพิชชากรีย์ กิริตธากุล)

- 3.2.9 จัดทำรายงานการวิเคราะห์จุดเด่น จุดด้อยของแต่ละวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ความสามารถในการนำผลิตภัณฑ์หรือบริการเข้าสู่ตลาดให้ตรงต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมในต่างประเทศ ทั้งก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ
- 3.2.10 จัดทำเอกสารสัญญาการปกปิดความลับ (NDA) และเอกสารคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) พร้อมติดตามผู้เข้าร่วมให้ลงนามในเอกสารดังกล่าว

3.3 กิจกรรมให้คำปรึกษาเพิ่มศักยภาพด้านต่างๆ

- 3.3.1 จัดปฐมนิเทศให้กับผู้ผ่านการคัดเลือก เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์และรายละเอียดโครงการ และสัมมนาแลกเปลี่ยนประสบการณ์
- 3.3.2 จัดกิจกรรมแนะนำให้คำปรึกษาอ้างอิงจากผลการวิเคราะห์จุดเด่น จุดด้อยเพื่อให้ผู้ประกอบการมีแนวทางในการเพิ่มศักยภาพในการเข้าสู่ตลาดและนักลงทุน
- 3.3.3 จัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษา ไม่น้อยกว่า 5 คน เพื่อให้คำปรึกษาและแนะนำกับวิสาหกิจเริ่มต้น แบบเดี่ยว 1:1 จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง/กิจการ ไม่น้อยกว่า 5 กิจการต่อประเทศ เพื่อให้สามารถใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์แผนธุรกิจ แผนการตลาด ลูกค้าเป้าหมาย และปรับกลยุทธ์ด้านการสร้างตลาดในต่างประเทศ โดยอ้างอิงจากข้อมูลการวิเคราะห์จุดเด่น จุดด้อยของแต่ละวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ และในการให้คำปรึกษาและแนะนำกับวิสาหกิจเริ่มต้นในแต่ละรอบต้องครอบคลุมหัวข้อ ดังนี้
- (1) กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและเครื่องมือทางการตลาด (Market Assess Strategy & Marketing Tool) เพื่อการเข้าสู่และขยายตลาดอย่างยั่งยืน
 - (2) การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (Human Resource Management) เพื่อให้เกิดความยั่งยืน
 - (3) การบัญชี (Accounting) ในมุมมองการเตรียมความพร้อมต่อการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ
 - (4) การบริหารจัดการองค์กร (Organization Management) เพื่อการหาพันธมิตรต่างประเทศ
 - (5) กฎหมาย ทรัพย์สินทางปัญญา และ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง (Law, Intellectual Property, Regulation) ที่วิสาหกิจเริ่มต้นต้องพึงให้ความสำคัญในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศ


.....
(นายอำพล อภาณนาร)

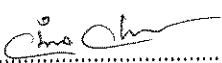

.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุร่งค์)

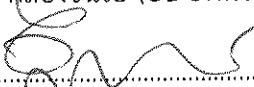

.....
(นางสาวพิชชารีย์ กীরติธากุล)

- 3.3.4 ผู้รับจ้างจะเป็นผู้จัดหาผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในหัวข้อที่สอดคล้องและความเหมาะสมกับการให้การปรึกษา รวมทั้งบริหารจัดการ อำนวยความสะดวกและรับผิดชอบค่าตอบแทนที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญ
- 3.3.5 ผู้รับจ้างจัดเตรียมทีมงานในการเข้ารับฟังความคิดเห็นและสรุปเนื้อหาการให้คำแนะนำ
- 3.3.6 ผู้รับจ้างร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการจัดทำแผนกลยุทธ์และเครื่องมือทางการตลาดตามที่ได้รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ
- 3.3.7 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยโดยเตรียมความพร้อมของสถานที่ อุปกรณ์/สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ

3.4 กิจกรรมการคัดเลือกผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าร่วมกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ

- 3.4.1 จัดกิจกรรมนำเสนอแผนธุรกิจ (Demo Day) เพื่อแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า 2 งาน โดยผู้รับจ้างจะต้องเป็นผู้ดำเนินการเช่าพื้นที่และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าเช่าสถานที่ ค่าจัดกิจกรรม เป็นต้น โดยพื้นที่นั้นสามารถรองรับคนได้อย่างน้อย 40 คน และจัดหาโต๊ะ เก้าอี้ และอุปกรณ์อื่นๆ ที่จำเป็นต่อการจัดกิจกรรม โดยจัดพื้นที่ให้สอดคล้องกับรูปแบบของกิจกรรม ซึ่งต้องมีพื้นที่ในการนำเสนอแผนธุรกิจ และผู้รับจ้างจะต้องจัดหาอาหารและเครื่องดื่มสำหรับผู้ร่วมกิจกรรมจำนวนไม่น้อยกว่า 40 ชุด
- 3.4.2 จัดหาผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเพื่อประเมินผลงานและให้ข้อเสนอแนะในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศของวิสาหกิจเริ่มต้น ตามที่ผู้ว่าจ้างเห็นชอบ จำนวนไม่ต่ำกว่า 3 ท่าน โดยจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าที่พัก ค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญ เป็นต้น
- 3.4.3 ผู้เชี่ยวชาญ หรือ ผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินการคัดเลือกบริษัทเข้าร่วมโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า 2 กิจกรรม
- 3.4.4 จัดทำสื่อเพื่อประกาศผลผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือก ในข้อที่ 3.4.3 ผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ของ สนช.
- 3.4.5 จัดหาพิธีกรดำเนินรายการที่มีความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับกิจกรรมนำเสนอผลงานของกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น พร้อมทั้งจัดทำสคริปต์สำหรับพิธีกร และคำกล่าวให้แก่ผู้บริหารของ สนช.
- 3.4.6 จัดหาช่างภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวเพื่อเก็บภาพบรรยากาศตลอดการจัดงานและเก็บภาพและวิดีโอความละเอียดสูงเพื่อนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์ และทำการถ่ายทอดสดแบบการถ่ายทอดที่เสถียรตั้งแต่ 2 กล้องขึ้นไป (OB-Switching) ผ่านทางออนไลน์


.....
(นายอำพล อามาตนากร)

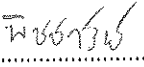

.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงปรงศ์)


.....
(นางสาวพิชารีย์ กิรตาคูล)

- 3.4.7 ผู้รับจ้างจะเป็นผู้ติดต่อประสานงาน บริหารจัดการ อำนวยความสะดวกในการเดินทาง และที่พัก รวมถึงค่าตอบแทนวิทยากร ที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ ที่มีประสบการณ์ในหัวข้อที่สอดคล้องและเหมาะสมกับกิจกรรม
- 3.4.8 จัดเตรียมแฟ้มใบประกาศนียบัตร และใบประกาศให้กับผู้เข้าโครงการ ตามจำนวนของผู้เข้าร่วมโครงการ
- 3.4.9 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย เตรียมความพร้อมของสถานที่ อุปกรณ์/สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ
- 3.5 กิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ
- 3.5.1 ออกแบบหลักสูตรโดยเฉพาะให้กับแต่ละวิชาที่เริ่มต้น จำนวนไม่น้อยกว่า 2 กิจกรรม ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ โดยต้องครอบคลุมเนื้อหา ดังนี้
- (1) ข้อมูลตลาดประเทศปลายทาง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่วิชาที่เริ่มต้นอยู่
 - (2) กฎหมาย ระเบียบ และมาตรฐานที่ควรรู้
 - (3) การวิเคราะห์คู่แข่งชั้นในตลาดประเทศปลายทาง
 - (4) วัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจในประเทศปลายทาง
- 3.5.2 จัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษาเพื่อให้คำปรึกษาและแนะนำกับวิชาที่เริ่มต้น แบบเดี่ยว 1:1 จำนวนไม่น้อยกว่า 8 ครั้ง/กิจกรรม ครั้งละไม่ต่ำกว่า 1 ชั่วโมง
- 3.5.3 ผู้รับจ้างจัดเตรียมทีมงานหรือผู้ประสานงานในการดำเนินกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ
- 3.5.4 สรรหา และประสานงานกับหน่วยงานพันธมิตรต่างประเทศ เพื่อจัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือที่ปรึกษา เพื่อให้คำปรึกษาและแนะนำกับวิชาที่เริ่มต้น ในการขยายตลาดสู่ต่างประเทศไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ
- 3.5.5 ประสานงานกับหน่วยงานพันธมิตรต่างประเทศ ในการเตรียมความพร้อมของวิชาที่เริ่มต้นที่ได้รับเลือกเพื่อขยายตลาดสู่ต่างประเทศ เช่น การดำเนินการขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน การจัดหาสถานที่ทำงาน การจับคู่ทางธุรกิจ เป็นต้น และผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ยกเว้นค่าเดินทางไป-กลับประเทศปลายทาง และค่าที่พัก
- 3.5.6 จัดหาลำดับผู้แปลภาษาจากภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษเป็นภาษาท้องถิ่น ไม่น้อยกว่า 1 คน ในแต่ละประเทศเพื่ออำนวยความสะดวกในการดำเนินกิจกรรมขยายตลาดสู่ต่างประเทศ


.....
(นายอำพล อภาชนะกร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรงค์)


.....
(นางสาวพิชารีย์ กิรติราษฎร์)

3.5.7 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อยโดยเตรียมความพร้อมของสถานที่/
แพลตฟอร์มออนไลน์ จัดหาอุปกรณ์/สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ติดต่อประสานงานกับ
ผู้ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ

3.6 กิจกรรมติดตามและประเมินผลการดำเนินโครงการไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ

3.6.1 ผู้รับจ้างและทีมผู้เชี่ยวชาญดำเนินการติดตามและให้คำปรึกษาแบบเดี่ยว 1:1 ไม่น้อยกว่า 2
ครั้งต่อกิจการต่อประเทศ เพื่อติดตามปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ

3.6.2 จัดเตรียมทีมงานในการเข้ารับฟังความคิดเห็นและสรุปเนื้อหาการให้คำแนะนำ

3.6.3 จัดทำรายงานสรุปการติดตามปัญหาและแนวทางการแก้ปัญหาแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ

3.6.4 กำกับดูแลการจัดกิจกรรมให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย โดยเตรียมความพร้อม
ออนไลน์ จัดหาอุปกรณ์/สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็น ติดต่อประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้อง
ตลอดจนอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมโครงการ

3.6.5 ผู้รับจ้างจะต้องจัดทำรายงานสรุปผลและวิเคราะห์การดำเนินโครงการในแต่ละประเทศ
ประกอบด้วย

(1) รายงานการวิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อน และประเมินผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ
ไทยที่เข้าร่วมโครงการพร้อมให้ข้อเสนอแนะต่อโครงการ

(2) รายงานสรุปผลการประเมินความพึงพอใจการจัดกิจกรรมของผู้ประกอบการที่เข้าร่วม
โครงการ

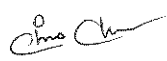
(3) การประเมินหรือวิเคราะห์ผลการดำเนินงานโครงการ

3.7 จัดทำคลิปวิดีโอภาพรวมโครงการเพื่อใช้ในกิจกรรมนำเสนอผลงาน ทำการบันทึก ตัดต่อ และจัดทำ
วีดิโอระดับความละเอียดสูงเพื่อสรุปบรรยากาศการจัดโครงการ ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้น
ระหว่างโครงการ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมงานได้เห็นภาพรวมผลการดำเนินโครงการที่ผ่านมา โดยมีความยาวไม่
เกิน 3 นาที เป็นภาษาไทย และมีคำบรรยายเป็นภาษาอังกฤษ 1 คลิป

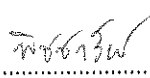
3.8 การสรุปผลการดำเนินโครงการไม่น้อยกว่า 2 ประเทศ

3.8.1 จัดทำฐานข้อมูลรายชื่อ รายละเอียดบริษัท ข้อมูลการติดต่อ ข้อมูลมูลค่าธุรกิจ กลุ่มลูกค้า
เป้าหมาย และการได้รับเงินทุน ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ

3.8.2 สรุปรายงานตลอดระยะเวลาดำเนินโครงการ เช่น ความก้าวหน้าและพัฒนาการของวิสาหกิจ
เริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ผลการจัดกิจกรรม ผลการประชาสัมพันธ์การสร้างการรับรู้ความ
เคลื่อนไหวและกิจกรรมต่างๆ ในโครงการ


.....
(นายอำพล อภาธนากร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรณงค์)


.....
(นางสาวพิชชารีย์ กীরติธากุล)

- 3.8.3 สรุปผลสัมฤทธิ์และผลกระทบที่เกิดขึ้นจากโครงการ และความสำเร็จของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการและที่ได้รับการส่งเสริมจาก สนช. รวมทั้งเสนอแนะแนวทางการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นหลังจบโครงการ
- 3.8.4 วิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินงานของโครงการ พร้อมทั้งจัดทำข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการให้ดียิ่งขึ้น
- 3.8.5 จัดทำวีดีโอนำเสนอระดับความละเอียดสูงเพื่อสรุปและประมวลผลภาพรวมโครงการเป็นภาษาไทย และมีคำบรรยายเป็นภาษาอังกฤษ ความยาวไม่น้อยกว่า 3 นาที เพื่อสื่อให้เห็นถึงคุณค่า และผลกระทบของโครงการ โดยมีเนื้อหาครอบคลุมประเด็นต่างๆ ต่อไปนี้ ที่มาและความสำคัญ จุดประสงค์ แนะนำวิสาหกิจเริ่มต้น ผลการดำเนินงาน เป็นต้น หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด
- 3.8.6 จัดทำรายงานสรุปช่องทางและเนื้อหาการประชาสัมพันธ์ต่างๆ

4. กำหนดเวลาส่งมอบพัสดุ

ระยะเวลาส่งมอบ ภายใน 180 (หนึ่งร้อยแปดสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

5. วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณ : 5,000,000.-บาท (ห้าล้านบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

6. ผลงานที่ต้องส่งมอบ

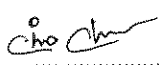
6.1 รายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 1 จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 1 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์) 1 อัน ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.1 – 3.2

6.2 รายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 2 จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 1 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์) ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.3 – 3.4

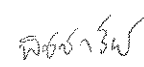
6.3 รายงานฉบับสมบูรณ์ จัดส่งผลงานรูปเล่มจำนวน 1 ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ ใน flash drive (แฟลชไดรฟ์) ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.1 – 3.8

7. งานงวดและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยกำหนดการจ่ายค่าจ้างจำนวน 3 (สาม) งวด ดังต่อไปนี้


.....
(นายอำพล อภาธนากร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรณงค์)


.....
(นางสาวพิชชารีย์ กิริติธากุล)

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายเงินร้อยละ 25 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบรายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 1 ภายใน 60 (หกสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายเงินร้อยละ 50 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบรายงานความก้าวหน้า ครั้งที่ 2 ภายใน 120 (หนึ่งร้อยยี่สิบ) วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายเงินร้อยละ 25 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ ภายใน 180 (หนึ่งร้อยแปดสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

8. หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

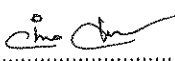
8.1 ผู้เสนอราคาต้องเสนอแนวคิดในการดำเนินงานและการบริหารจัดการ พร้อมทั้งส่งรายละเอียดแต่ละ การดำเนินงาน โดยระบุปริมาณหรือจำนวนให้ชัดเจน

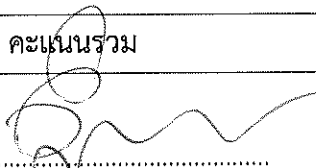
8.2 ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรง วัตถุประสงค์และคาดว่าจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำที่สุด ทั้งนี้ คณะกรรมการสามารถต่อรองราคาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง และขอสงวนสิทธิ์ในการให้คำแนะนำ เพิ่มเติม ปรับปรุงรายละเอียดของงานบางประการเพื่อให้ได้ผลงานที่สมบูรณ์ที่สุด ทั้งนี้ ผลการตัดสินของ คณะกรรมการถือเป็นที่สุด

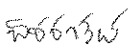
8.3 ในการพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ ส่วนราชการจะใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อ ราคา (Price Performance) โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| 1) ราคาที่เสนอราคา | กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 40 |
| 2) ข้อเสนอด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่นๆ | กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 60 |

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	การนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขต การดำเนินงาน	30
2.	การออกแบบการอบรมพัฒนาศักยภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ และแนวทางการ ดำเนินการขยายตลาดสู่ต่างประเทศมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ	30
3.	ความเหมาะสมของคณะกรรมการ วิทยากรในการอบรม และผู้ให้คำปรึกษา	20
4.	ผลงานและประสบการณ์ของผู้ยื่นข้อเสนอที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมจับคู่ธุรกิจระหว่างวิสาหกิจ เริ่มต้นกับธุรกิจต่างประเทศ	20
คะแนนรวม		100


.....
(นายอำพล อาภาธนากร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรุษค์)


.....
(นางสาวพิชชารีย์ กิริติธากุล)

วิธีการประเมินและการให้คะแนน


1. การนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงาน คะแนนเต็ม 30 คะแนน โดยให้ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอแผนการดำเนินงาน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

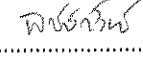
เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีประเมิน	วิธีการให้คะแนน
1.1 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วนทุกประเด็น	30	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอ ยื่นมา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์	คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอมาและการให้คะแนนคิดจากผู้ที่น่าเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา
1.2 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องวิสาหกิจเริ่มต้นตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และไม่ครบอย่างน้อย 1 ข้อ	20	นำเสนอ โดยพิจารณาจากความชัดเจนของข้อเสนอโครงการ มีแนวคิด กลยุทธ์ วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานครบถ้วน สอดคล้องกับขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และครบถ้วน	
1.3 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และไม่ครบน้อยกว่ากึ่งหนึ่ง	15		
1.4 มีการนำเสนอแนวคิด วิธีการ และขั้นตอนการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน สอดคล้องตามขอบเขตการดำเนินงานได้อย่างถูกต้อง และไม่ครบมากกว่ากึ่งหนึ่ง	5		

2. การออกแบบการอบรมพัฒนาศักยภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจ และแนวทางการดำเนินการขยายตลาดสู่ต่างประเทศมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสม คะแนนเต็ม 30 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีประเมิน	วิธีการให้คะแนน
2.1 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมครบถ้วนมากที่สุด	30	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอ ยื่นมา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์นำเสนอ โดยพิจารณาเนื้อหาของ	คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอมา
2.2 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมมาก	20		


.....
(นายอำพล อานาชากร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุร่งค์)


.....
(นางสาวพิชารีย์ กิรติราษฎร์)

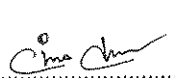
เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีประเมิน	วิธีการให้คะแนน
2.3 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมปานกลาง	15	หลักสูตรมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ	และการให้คะแนนคิดจากผู้ที่น่าเสนอ
2.4 มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสมน้อย	5	ได้อย่างถูกต้อง และเหมาะสม	งานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา

3. ความเหมาะสมของคณะกรรมการ วิทยากรในการอบรม และผู้ให้คำปรึกษา คะแนนเต็ม 20 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

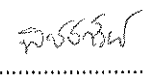
เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีประเมิน	วิธีการให้คะแนน
3.1 มีความน่าสนใจมาก มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับวิชาชีพเริ่มต้น และมีรายละเอียดสนับสนุนครบถ้วน	20	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอ ยื่นมา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบไฟล์	คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอ
3.2 มีความน่าสนใจ มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับวิชาชีพเริ่มต้น และมีรายละเอียดสนับสนุนเพียงบางส่วน	15	นำเสนอ โดยพิจารณาจากความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ และผลงานของ	ได้เสนอมาและการให้คะแนนคิดจากผู้ที่น่าเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา
3.3 มีความน่าสนใจ มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับวิชาชีพเริ่มต้น แต่ไม่มีรายละเอียดสนับสนุน	10	คณะกรรมการ วิทยากรในการอบรม และผู้ให้คำปรึกษา	
3.4 มีความน่าสนใจน้อย มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เกี่ยวกับวิชาชีพเริ่มต้น และไม่มีรายละเอียดสนับสนุน	5		

4. ผลงานและประสบการณ์ของผู้ยื่นข้อเสนอที่เกี่ยวข้องกับการจับคู่ธุรกิจระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับธุรกิจต่างประเทศ คะแนนเต็ม 20 คะแนน โดยมีเกณฑ์ให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีประเมิน	วิธีการให้คะแนน
4.1 ประวัติขององค์กรมีผลงานเกี่ยวข้องกับการจับคู่ธุรกิจระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับธุรกิจต่างประเทศ มากกว่า 2 ผลงาน และมีทีมงานที่พร้อมปฏิบัติการ	20	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอ ยื่นมา โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และ	คณะกรรมการจะพิจารณา โดยเปรียบเทียบจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอ


.....
(นายอำพล อภาณานกร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรงค์)


.....
(นางสาวพิชชารีย์ กิริติธากุล)

เกณฑ์พิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีประเมิน	วิธีการให้คะแนน
4.2 ประวัติขององค์กรมีผลงานเกี่ยวข้องกับการจับคู่ธุรกิจระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับธุรกิจต่างประเทศ 2 ผลงาน และมีทีมงานที่พร้อมปฏิบัติการ	15	นำเสนอในรูปแบบไฟล์นำเสนอ โดยพิจารณาจากหนังสือรับรองผลงาน หรือสำเนาสัญญา ของนิติบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการจับคู่ธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้น และคุณสมบัติของบุคลากรและทีมงาน	ได้เสนอมาและการให้คะแนนคิดจากผู้ที่นำเสนองานได้ดีที่สุดเรียงลำดับลงมา
4.3 ประวัติขององค์กรมีผลงานเกี่ยวข้องกับการจับคู่ธุรกิจระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับธุรกิจต่างประเทศ 1 ผลงาน และมีทีมงานที่พร้อมปฏิบัติการ	10		
4.4 ประวัติขององค์กรไม่มีผลงานเกี่ยวข้องกับการจับคู่ธุรกิจระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับธุรกิจต่างประเทศ และมีทีมงานที่พร้อมปฏิบัติการ	5		

9. อัตราค่าปรับ

- 9.1 อัตราค่าปรับกำหนดให้คิดในอัตราร้อยละ 0.10 ของราคาค่าจ้างทั้งหมดต่อวัน
- 9.2 กรณีที่นางานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่งโดยไม่ได้รับอนุญาตสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ 10 ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

10. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสารและผลงาน

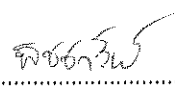
ข้อมูล เอกสาร ผลการศึกษาวิเคราะห์ รายงาน และทรัพย์สินทางปัญญา ตลอดจนระบบทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานให้กับสำนักงานฯ ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และ/หรือทรัพย์สินทางปัญญาของสำนักงานฯ โดยผู้รับจ้างจะต้องไม่ส่งมอบหรือเผยแพร่ข้อมูล เอกสาร ผลการศึกษาวิเคราะห์ และรายงาน ตลอดจนระบบทั้งหมดที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์โดยไม่ได้ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากสำนักงานฯ

11. จรรยาบรรณของผู้รับจ้าง

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


.....
(นายอำพล อภาธนากร)


.....
(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรงค์)


.....
(นางสาวพิชชารีย์ กิริติธากุล)

11.2 กรณีที่ต้องแสดงข้อคิดเห็นแก่สาธารณชน ผู้รับจ้างจะต้องให้ข้อมูล และแสดงความคิดเห็นตามหลักวิชาการโดยไม่อ้างอิง หรือระบุถึงบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล) ตามที่ตนทราบอย่างถ่องแท้แก่สาธารณชนด้วยความสัตย์จริง

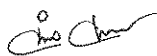
12. หน่วยงานผู้รับผิดชอบดำเนินการ

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

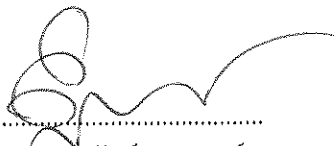
ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

โทรศัพท์: 02-017 5555 ต่อ 505 (พิชชารีย์)

อีเมล: pitcharee@nia.or.th



(นายอำพล อาภาธนากร)



(นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรงค์)



(นางสาวพิชชารีย์ กิริติสกุล)