

## ประกาศ

### สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

เรื่อง ประกาศร่างจ้างเหมาบริหารจัดการโครงการสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมประเทศไทย รอบภูมิภาค รุ่นที่ 2  
(นิคมังกร) (Thailand Inno-Biz Champion Regional Round)  
ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) เลขที่ อ0011/2565

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะประกาศร่างเงื่อนไขอ้างอิง (Terms of Reference; TOR) จ้างเหมาบริหารจัดการโครงการสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมประเทศไทย รอบภูมิภาค รุ่นที่ 2 (นิคมังกร) (Thailand Inno-Biz Champion Regional Round) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

**ชื่อโครงการ :** ประกวดราคาจ้างจ้างเหมาบริหารจัดการโครงการสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมประเทศไทย รอบภูมิภาค รุ่นที่ 2 (นิคมังกร) (Thailand Inno-Biz Champion Regional Round) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

วงเงินงบประมาณโครงการ : 14,000,000.-บาท (สิบสี่ล้านบาทถ้วน)

ราคากลาง (ราคาอ้างอิง) : 13,991,000.- บาท (สิบสามล้านเก้าแสนเก้าหมื่นหนึ่งพันบาทถ้วน)

วันที่ประกาศร่าง TOR : 6 มกราคม 2565

วันที่สิ้นสุดรับฟังคำวิจารณ์ : 11 มกราคม 2565

**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 641, 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 : [varasri@nia.or.th](mailto:varasri@nia.or.th), [procurement@nia.or.th](mailto:procurement@nia.or.th)

สาธารณชนที่ต้องการเสนอแนะ วิจารณ์ หรือมีความเห็น ต้องเปิดเผยชื่อและที่อยู่ของผู้ให้ข้อเสนอแนะ  
วิจารณ์ หรือมีความเห็นด้วย

(เกณฑ์อ้างอิง (Terms of Reference; TOR)

งานจ้างเหมาบริหารจัดการโครงการสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมประเทศไทย รอบภูมิภาค รุ่นที่ 2 (นิคมังกร)  
(Thailand Inno-Biz Champion Regional Round)

1. หลักการและเหตุผล

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ สนช. ภายใต้กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม เป็นหน่วยงานที่มีพันธกิจในการพัฒนา นวัตกรรมภาครัฐ ภาคการผลิต และภาคสังคมโดยรวม อย่างเป็นระบบและยั่งยืน ภายใต้วิสัยทัศน์ “องค์กรหลัก ในการเสริมสร้างระบบนวัตกรรมแห่งชาติเพื่อเพิ่มคุณค่าที่ยั่งยืน” ผ่านการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ 4 ด้าน ได้แก่ ยุทธศาสตร์ที่ 1 สร้างความเข้มแข็งระบบนวัตกรรม (Strong Innovation System) ยุทธศาสตร์ที่ 2 สร้าง สภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการเปลี่ยนแปลงทางนวัตกรรม (Catalyst for Changes) ยุทธศาสตร์ที่ 3 สร้างคุณค่าใหม่ทางนวัตกรรม (Nurturing Future Value) ยุทธศาสตร์ที่ 4 พัฒนาสู่องค์กรแห่งนวัตกรรม (Innovative Organization)

ในยุทธศาสตร์ที่ 1 นี้เอง ได้กำหนดเป้าหมายยุทธศาสตร์ในด้าน ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมในระดับภูมิภาค (Regionalization) โดยสนช. ในฐานะผู้เล่นบทบาท “พี่เลี้ยงผู้ผลักดัน” (System Integrator and Network Catalyst) ให้ผู้ประกอบการต่างๆ ในประเทศ ทั้ง Start up และ SMEs ได้ร่วมมือกันเพื่อร่วมคิดร่วมพัฒนาต่อยอดการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยใช้นวัตกรรมเป็นตัวขับเคลื่อน ซึ่งในการเป็นผู้ผลักดันนี้ สนช. มีความจำเป็นที่จะต้องสร้างกรอบแนวทางการดำเนินการ ในการสร้างและช่วยผลักดันให้การรวมตัวของเครือข่ายองค์กรเหล่านี้มีความต่อเนื่อง และ มีความเป็นไปได้ในการสร้างผลผลิตที่มาจากนวัตกรรมอย่างเป็นรูปธรรมมากที่สุด ตลอดจน สร้างให้มียุทธศาสตร์ด้านนวัตกรรมเพื่อธุรกิจต่อไปในอนาคต แต่การให้ความรู้ในเรื่องนวัตกรรมที่นับเป็นเรื่องใหม่ยังทำได้ยาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดภูมิภาค ดังนั้น การนำองค์ความรู้ไปสร้างโดยใช้หลักการด้าน Edutainment เพื่อดึงดูดและทำให้ผู้เรียนส่วนใหญ่เกิดความรู้สึกเบื่อหน่ายในบทเรียนที่มีแต่ตัวหนังสือหรือเนื้อหาที่น่าเบื่อและเมื่อหันกลับไปมองในภาคส่วนที่เป็นการบันเทิงต่างๆ คนส่วนใหญ่เหล่านั้นกลับให้ความสนใจและรับรู้ในสิ่งเหล่านั้นได้มากกว่าทั้งๆ ที่ก็ไม่ได้รับองค์ความรู้เท่าใดนักสิ่งเหล่านี้เองที่ทำให้นักการศึกษาหลายๆ คนหันกลับมามองถึงประโยชน์ของความเป็นบันเทิงที่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้คน จึงได้นำเอาสิ่งเหล่านั้นมาประยุกต์เข้ากับทฤษฎีการเรียนรู้การสอนในรูปแบบต่างๆ โดยนำองค์ความรู้มาสร้างคอนเทนต์ให้สอดคล้องกับความชอบของคนในแต่ละกลุ่ม โดยการนำคอนเทนต์ด้านนวัตกรรม ไปผสมผสานกับความสนใจของผู้ประกอบการ และทำให้ออกมาในรูปแบบบันเทิง ที่เข้าใจง่าย และให้ความเพลิดเพลินในการเรียนรู้ นับเป็น core ของ Edutainment

จากการศึกษาเรื่องปัจจัยชี้วัดความสำเร็จขององค์กร ได้ระบุว่า “มูลค่าองค์กร” นับเป็นปัจจัยหลักในทุกธุรกิจ และปัจจัยที่ส่งผลต่อการเพิ่มของมูลค่าองค์กรมากที่สุดก็คือ “แบรนด์” และหนึ่งในปัจจัยการสร้างแบรนด์ที่สำคัญในยุคนี้ก็คือ นวัตกรรม

มูลค่าขององค์กรนั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับทรัพย์สินหรือรายได้ของบริษัทที่มีเท่านั้น แต่ชื่อขององค์กรนั้นสามารถนำมาสร้างมูลค่าต่าง ๆ ได้เช่นกัน ยิ่งแบรนด์นั้นมีชื่อเสียงดังมากแค่ไหน หรือมีความต้องการสูงมากแค่ไหน ก็ยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มเติมได้อย่างมากมาย ตัวอย่างเช่น Coca Cola มีมูลค่าแบรนด์อยู่ที่ 73.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือแบรนด์อื่น เช่นพวกแบรนด์เนม ที่มีมูลค่าชื่อเสียงแบรนด์ที่สูง แค่อเอาโลโก้หรือชื่อแบรนด์ไปแปะกับ

อะไรก็สามารถขายได้อย่างทันที เช่น Supreme บนหนังสือพิมพ์ ด้วยการสร้างแบรนด์เช่นนี้ การที่ผู้ประกอบการ มีแบรนด์อยู่ การค่อยๆ สะสมมูลค่าของแบรนด์ขึ้นไปย่อมมีความสำคัญอย่างมาก โดยเฉพาะถ้าผู้ประกอบการ สามารถสร้างกลุ่มผู้ใช้สินค้าและบริการของคุณที่แน่นแฟ้นขึ้นมาได้ ย่อมทำให้แบรนด์นั้นมีคุณค่าเพิ่มมากขึ้นไปอีก

การสร้างคอนเทนต์เชิงความรู้ในรูปแบบใหม่ นับเป็นนวัตกรรมของการศึกษา ที่ยังไม่มีหน่วยงานของรัฐ ในประเทศไทยดำเนินการมาก่อน การใช้กลยุทธ์นี้ นอกจากจะเป็นการสร้างองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการ และ ประชาชนได้เข้าใจเรื่องนวัตกรรมที่ถูกต้องแล้ว ยังเป็นการสร้างแบรนด์ให้แก่ สนช ได้เป็นที่จดจำว่าเป็นหน่วยงาน ที่เชี่ยวชาญด้านนวัตกรรมแห่งเดียวของประเทศไทยอีกด้วย โดยคอนเทนต์ที่กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบันคือ การ แข่งขันแบบเรียลลิตี้

จากความสำเร็จของกิจกรรมการแข่งขันสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมประเทศไทย รุ่นที่ 1 ผ่านการนำเสนอการ แข่งขันแบบเรียลลิตี้ ภายใต้รายการ “นิลมังกร เดอะ เรียลลิตี้” ส่งผลให้เกิดการสร้างแบรนด์ธุรกิจนวัตกรรมให้ เกิดขึ้นในพื้นที่ทั้ง 4 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง (รวมภาคตะวันตก) และภาคใต้ ตลอดจนการมูลค่าทางเศรษฐกิจที่เติบโตไม่น้อยกว่า 3 เท่า สนช.เล็งเห็นถึงความสำคัญในการยกระดับศักยภาพ ของผู้ประกอบการ ทั้ง Start up และ SMEs ในพื้นที่ภูมิภาค

ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงและต่อเนื่องในการส่งเสริมยกระดับผู้ประกอบการในพื้นที่ภูมิภาค ตลอดจน การสร้างแบรนด์ของสนช. ให้เป็นที่จดจำในฐานะของผู้พลักโหมวงการนวัตกรรมไทยในรูปแบบใหม่ จึงเกิดเป็น กิจกรรมการแข่งขันสุดยอดธุรกิจนวัตกรรมประเทศไทย รอบชิงแชมป์ระดับภูมิภาค รุ่นที่ 2 (Thailand Inno-Biz Champion Regional Round 2) โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการภายใต้แผนยุทธศาสตร์ชาติที่ 2 เรื่อง การ สร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยอยู่ในประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 4 โครงสร้างพื้นฐาน เชื่อมไทย เชื่อมโลก ด้าน การเพิ่มพื้นที่และเมืองเศรษฐกิจ และมีความสอดคล้องกับแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ ในแผนแม่บทที่ 6 คือ พื้นที่แม่เมืองนำอยู่อัจฉริยะ และแผนแม่บทที่ 23 การวิจัยและพัฒนานวัตกรรม

## 2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนของแบรนด์ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- 2.2 เพื่อถ่ายทอดความรู้เรื่องนวัตกรรมให้แก่ผู้ประกอบการอย่างถูกต้อง
- 2.3 เพื่อสร้างภาพจำของแบรนด์ สนช. ให้แก่ ภาคีเครือข่ายในทุกภาคส่วน
- 2.4 เพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนานวัตกรรมเชิงนโยบายที่จะสามารถนำไปสู่การปฏิบัติให้สัมฤทธิ์ผลใน

อนาคต

## 3. ขอบเขตการดำเนินงาน

3.1 จัดทำข้อเสนอโครงการ (Proposal) ภาพรวมทั้งหมดของกิจกรรมการแข่งขันสุดยอดแบรนด์ธุรกิจ นวัตกรรมไทย ระดับภูมิภาค รุ่นที่ 2 (Thailand Inno-Biz Champion Regional Round) ครอบคลุม 4 ภูมิภาค ได้แก่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.2 การรับสมัคร (Recruit) ประชาสัมพันธ์เปิดรับสมัครและคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการในพื้นที่ภาคกลาง (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.3 จัดตั้งคณะกรรมการคัดเลือกผลงานหรือผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรม ในพื้นที่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.4 จัดหาและติดต่อประสานงานด้านสถานที่สำหรับจัดกิจกรรมในพื้นที่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.5 จัดทำการประเมินผลผู้เข้าร่วมโครงการ ทั้งก่อน ในระหว่างและภายหลังเสร็จสิ้นกระบวนการคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยประกอบด้วยวิธีการประเมินต่อไปนี้เป็นอย่างน้อย

3.5.1 ประเมินระยะเวลาการคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการในพื้นที่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.5.2 ติดตาม รวบรวมและประเมินผลงาน (Assignment) ของผู้เข้าร่วมการคัดเลือกอย่างครบถ้วนตลอดกิจกรรม ทั้งก่อนและหลังเข้าร่วมกิจกรรม

3.5.3 จัดทำสรุปเนื้อหากิจกรรมในรูปแบบรายงานและรูปภาพ

3.6 จัดทำแผนงานประชาสัมพันธ์การรับสมัครคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรม และการบริหารจัดการด้านสื่อ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.6.1 ออกแบบและจัดทำเรขศิลป์ (Graphic Design) ให้สวยงามเหมาะสม เพื่อใช้ในการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ตลอดกิจกรรม

3.6.2 จัดหาช่างถ่ายภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว เพื่อดำเนินงานตลอดกิจกรรมการคัดเลือก ในพื้นที่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.6.3 จัดทำวิดีโอสรุปภาพรวมกิจกรรม สัมภาษณ์ผู้คัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมตัดต่อวิดีโอความยาวไม่น้อยกว่า 3 นาที ในพื้นที่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

3.7 การบริหารจัดการด้านอื่นๆ จัดทำฐานข้อมูลของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้โดยระบุรายละเอียด ชื่อ-ที่อยู่ สถานประกอบการ พร้อมรายละเอียดการติดต่อ เพื่อทำการส่งมอบให้ผู้ประกอบการต่อไป

3.8 สรุปผลการดำเนินงานในการคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรม

3.9 เสนอแผนการบริหารจัดการกิจกรรมในสถานการณ์ฉุกเฉิน หากเกิดสถานการณ์โรคระบาดร้ายแรงหรือภัยพิบัติต่างๆ โดยให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดหรือประกาศจากรัฐบาลอย่างเคร่งครัด และสามารถปรับใช้แผนดังกล่าวได้ทันที

#### 4. กลุ่มเป้าหมาย

4.1 พื้นที่เป้าหมายในการดำเนินกิจกรรมการแข่งขันนวัตกรรมสร้างสรรค์แบรนด์ธุรกิจไทย ระดับภูมิภาค ได้แก่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

4.2 กลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมรุ่นใหม่ ในธุรกิจอุตสาหกรรมสำคัญในพื้นที่ ภาคกลาง (ภาคตะวันออกและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

- 4.2.1 เครือข่ายทายาทนักธุรกิจรุ่นใหม่ (YEC: Young Entrepreneur Council) ซึ่งเป็นผู้บริหารรุ่นใหม่ (New Generation) ที่สืบทอดธุรกิจ หรืออยากเริ่มต้นธุรกิจของตนเอง เป็นกลุ่มนักธุรกิจที่มีศักยภาพและต้องการพัฒนาทักษะและความสามารถในการบริหารงาน ในพื้นที่ภาคกลาง (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้
- 4.2.2 เครือข่ายสมาพันธ์เอสเอ็มอีไทย/หอการค้าไทย/สภาอุตสาหกรรม/เครือข่ายพันธมิตรในพื้นที่ภาคกลาง (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้
- 4.2.3 สมาชิกศูนย์รวมธุรกิจและพันธมิตรทางการค้า (MOC Biz Club) ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- 4.2.4 กลุ่ม Startup และกลุ่มที่มีศักยภาพในการเป็น Startup ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพแต่ยังไม่มีแนวคิดในการจัดตั้งเป็นธุรกิจหรือขาดแรงกระตุ้นในการสนับสนุนให้เกิดเป็นธุรกิจ ในพื้นที่ภาคกลาง (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันตก) ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้

## 5. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

- 5.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 5.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 5.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 5.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวตามที่เผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- 5.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- 5.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- 5.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
- 5.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้
- 5.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น
- 5.10 ไม่เป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด
- 5.11 ผู้เสนอราคาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e - GP) กรมบัญชีกลาง

5.12 ผู้เสนอราคาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

5.13 ผู้เสนอราคาซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

5.14 ผู้เสนอราคาต้องมีผลงานประเภทเดียวกันหรือสัมพันธ์กับงานที่ประกวดราคาจ้างในวงเงินไม่น้อยกว่า 7,000,000.-บาท (เจ็ดล้านบาทถ้วน) และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) เชื้อถือ

## 6. วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณไม่เกิน 14,000,000.-บาท (สิบสี่ล้านบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

## 7. ราคากลาง

7.1 ราคากลางคือ 13,991,000.- บาท (สิบสามล้านเก้าแสนเก้าหมื่นหนึ่งพันบาทถ้วน)

7.2 แหล่งที่มาของราคากลาง

- บริษัท พิตเตอร์เทนเมนท์ จำกัด
- บริษัท อีเว้นท์ โนว์ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- บริษัท ออลเดย์ พรินติ้ง แอนด์เอ็กซิบิชั่น จำกัด

## 8. ระยะเวลาการดำเนินงาน

ระยะเวลา 8 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือน							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. จัดทำรายละเอียดกิจกรรม และประชาสัมพันธ์กิจกรรมกับผู้ที่เกี่ยวข้องในแต่ละพื้นที่ภูมิภาค (4 ภูมิภาค)	✓	✓						
2. ประชาสัมพันธ์กิจกรรม (4 ภูมิภาค)	✓	✓						
3. คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ (4 ภูมิภาค)			✓	✓	✓			
4. รายงานเบื้องต้น (Inception Report) งวดที่ 1		✓						
5. กิจกรรมรอบคัดเลือก ภาคกลาง				✓	✓	✓		
6. กิจกรรมรอบคัดเลือก ภาคเหนือ				✓	✓	✓		
7. กิจกรรมรอบคัดเลือก ภาคใต้				✓	✓	✓		
8. กิจกรรมรอบคัดเลือก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ				✓	✓	✓		
9. ประกาศผ่านการคัดเลือกรอบภูมิภาค							✓	
10. รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) งวดที่ 2				✓				
11. รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) งวดที่ 3								✓

## 9. ผลงานที่ต้องส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งผลงานดังต่อไปนี้เป็นจำนวน 5 ชุด พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 1 ชุด (External Hard disk)

9.1 รายงานเบื้องต้น (Inception Report) เพื่อเสนอแผนงาน กำหนดการ และรายละเอียดขั้นต้น วิธีการดำเนินงาน ตามขอบข่ายของงาน และครอบคลุมขอบเขตของโครงการ

9.2 รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) เพื่อเสนอรายละเอียดการดำเนินงานที่ผ่านมา และความก้าวหน้าของโครงการ

9.3 รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) เพื่อสรุปผลการดำเนินงาน วิเคราะห์แบบประเมินประสิทธิภาพของผู้เข้าร่วมก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ วิเคราะห์แบบประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมในแต่ละกิจกรรม

## 10. การจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุของผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โดยกำหนดจ่ายค่าจ้าง จำนวน 3 (สาม) งวด ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน 2 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ภายใน 4 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน 8 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับรายงานดังกล่าวแล้ว

## 11. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

ข้อมูล เอกสาร และรายงาน ตลอดจนผลงานทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้จากการปฏิบัติงานนี้ ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และลิขสิทธิ์ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) (สนช.) โดยผู้รับจ้างจะไม่ส่งมอบและไม่เผยแพร่ข้อมูล เอกสาร และรายงาน ตลอดจนผลงานทั้งหมดที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก สนช.

## 12. หลักเกณฑ์และสิทธิในการพิจารณา

ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ในครั้งนี้ สำนักงานจะพิจารณาตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) และจะพิจารณาจากราคารวม โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

1) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price)

กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 20

2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิค

กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 80

รายการ	คะแนน
1. ข้อมูลภูมิหลังของบริษัทและผลงานของบริษัท ทีมงานมีความรู้และความเชี่ยวชาญในโครงการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับขอบเขตงาน	10
2. ความสอดคล้องและครบถ้วนกับขอบเขตงานดำเนินงาน มีความพร้อมในการดำเนินโครงการ โดยมีแผนปฏิบัติการที่ชัดเจน	15
3. แนวทางการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ การนำเสนอแผนการปฏิบัติงาน และวิธีการในกระบวนการต่างๆ	20
4. ข้อเสนอทางด้านเทคนิค ประกอบด้วย การประชาสัมพันธ์กิจกรรม การออกแบบกิจกรรมที่สอดคล้องกับขอบเขตการดำเนินงาน เนื้อหาของการบ่มเพาะ ความเหมาะสมของวิทยากร คณะกรรมการ และมีการจัดระบบบริหารจัดการที่เหมาะสม สอดคล้องกับงานที่จะรับจ้าง	25
5. ข้อได้เปรียบ / จุดเด่น ที่ส่งผลให้โครงการบรรลุวัตถุประสงค์ หรือก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ	20
6. สามารถทำงานร่วมกับผู้ว่าจ้าง ผู้ประกอบการ และบุคคลภายนอกได้เป็นอย่างดี	10
รวม	100

### 13. จรรยาบรรณของผู้รับจ้าง

13.1 ห้ามเปิดเผยข้อมูลทางเทคนิคและการค้าของบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (Non-Disclosure Agreement) ภายในระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่เริ่มเข้าไปให้บริการฯ หรือเซ็นสัญญา เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล

13.2 กรณีที่ต้องแสดงข้อคิดเห็นแก่สาธารณชน ผู้รับจ้างจะต้องให้ข้อมูลและแสดงความคิดเห็นตามหลักวิชาการที่ไม่อ้างอิงหรือระบุถึงบริษัท หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (เว้นแต่ได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล) ตามที่ตนทราบอย่างถ่องแท้แก่สาธารณชนด้วยความสัตย์จริง

### 14. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

นางสาวราตรี อัจฉริยะเดชา นักส่งเสริมนวัตกรรม

โทร 02-017 5555 ต่อ 641

โทรสาร 02-017 5566

อีเมล varasri@nia.or.th