

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีไข่งานก่อสร้าง**

1. ชื่อโครงการจ้างเหมาเพื่อแสวงหาและคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 4
2. หน่วยงานเจ้าของโครงการ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)
3. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 3,000,000.- บาท (สามล้านบาทถ้วน)
4. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) 27 กรกฎาคม 2565
เป็นเงิน 2,992,000.- บาท (สองล้านเก้าแสนเก้าหมื่นสองพันบาทถ้วน)
ราคา/หน่วย
 - 4.1 งานปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำแพลตฟอร์มสำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ (renovate website and create application platform) จำนวน 100,000.- บาท
 - 4.2 งานสกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (identification of pain points and areas for collaboration) จำนวน 400,000.- บาท
 - 4.3 งานประชาสัมพันธ์และแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (sourcing) จำนวน 1,500,000.- บาท
 - 4.4 การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (screening and selection) จำนวน 1,000,000.- บาท
5. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
 - บริษัท เนสท์ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด
 - บริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด
 - บริษัท เอ็มสไปร์ จำกัด
6. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

นายสุรอรธ ศุภจัตุรัส	ผู้อำนวยการฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ
นายสุทธิรักษ์ ดวงบุรณงค์	นักพัฒนานวัตกรรม ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ
นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค	นักพัฒนานวัตกรรม ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

เกณฑ์อ้างอิง (Term of Reference)

การจ้างเหมาเพื่อแสวงหาและคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วม

โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 4

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 และภาคการศึกษาในการสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ (Incubation) ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากล (Acceleration) ก่อให้เกิดการลงทุน (Investment) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุนหรือบริษัทขนาดใหญ่ 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 มีการประมาณการว่าอุตสาหกรรมอาหารโดยรวมทั้งที่บริโภคภายในประเทศและที่ส่งออก มีมูลค่าสูงถึง 3 ล้านล้านบาท นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเป็นหนึ่งในประเทศที่ส่งออกอาหารมากที่สุดของโลก และเป็นลำดับที่ 2 ของทวีปเอเชีย โดยในปี 2559 มีมูลค่าการส่งออกมากถึง 500 ล้านบาท ในอีกทางหนึ่ง กรุงเทพมหานครก็ถูกจัดเป็นหนึ่งในเมืองที่เหมาะสมสำหรับการก่อตั้งวิสาหกิจเริ่มต้นมากที่สุดในโลก ด้วยเหตุจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน ค่าครองชีพที่ต่ำ จำนวนโคเวิร์คกิ้งสเปซ (Co-working space) คุณภาพชีวิตและนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐจากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ จะเห็นได้ว่ากรุงเทพฯ 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 สนช. โดยฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ และฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม จึงได้ร่วมมือกับ บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มหาวิทยาลัยมหิดล และหน่วยงานพันธมิตร ในการพัฒนา “SPACE-F: โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร” (“SPACE-F: FoodTech Incubator and Accelerator Program”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนเร่งการเติบโตทางธุรกิจสู่ตลาดเอเชีย รวมทั้งยังเป็นแพลตฟอร์มกลาง (Platform) ที่ช่วยเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมอาหารเข้ากับผู้เล่นที่สำคัญในระบบนิเวศ เช่น องค์กรภาครัฐ (Government agency) บริษัทขนาดใหญ่ (Big corporate) นักลงทุน (Investor) และ สถาบันการศึกษา (Academic institute) อันจะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงปัจจัยที่สำคัญต่อการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น โดย สนช. หวังว่าโครงการ SPACE-F นี้จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยี ในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย รวมทั้งก่อให้เกิดการพัฒนาระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ทั้งในแง่ของปริมาณ (Quantity) ความหลากหลาย (Variety) และคุณภาพ (Quality) อีกทั้ง ยังช่วยสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) โดยการสร้างตัวอย่างความสำเร็จ (Success case) ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณะ

ตั้งแต่ปี 2562 จนถึงปัจจุบัน สนช. ได้ดำเนินโครงการ SPACE-F แล้วเป็นจำนวน 3 รุ่น ก่อให้เกิดการพัฒนา ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารจากทั้งในและต่างประเทศเป็นจำนวนอย่างน้อย 48 ราย ก่อให้เกิดการระดมทุนรวมเป็นมูลค่าอย่างน้อย 250 ล้านบาท

เพื่อให้การดำเนินงานโครงการ SPACE-F เป็นไปด้วยความต่อเนื่องและขยายผลได้ในวงกว้าง ในการนี้ สนช. และหน่วยงานพันธมิตร จึงกำหนดให้มีการดำเนินงานโครงการ SPACE-F ต่อเป็นรุ่นที่ 4 โดยปรับปรุงแนวทางการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นใน 3 ประเด็นดังนี้ (1) การปรับผลลัพธ์ที่คาดหวังให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้น โดยผลลัพธ์ที่คาดหวังของการบ่มเพาะ (Incubator Program) คือ ได้ผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้า เป้าหมายขนาดเล็ก (Product-Market Fit) ส่วนผลลัพธ์ที่คาดหวังของการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) คือ ได้กลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (growth) (2) การกระตุ้นให้เกิดการจับคู่การทำงานและความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับหน่วยงานพันธมิตร อย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการค้นหาโจทย์ประเด็นความต้องการของหน่วยงานพันธมิตร และการสร้างการมีส่วนร่วมของส่วนงานที่เกี่ยวข้องตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการ และ (3) การปรับปรุงเกณฑ์และกระบวนการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการให้มีความชัดเจนและสื่อถึงปัจจัยเชิงคุณภาพมากขึ้น เพื่อให้ได้วิสาหกิจเริ่มต้นที่มี ศักยภาพและมีความเหมาะสมกับโจทย์ประเด็นดังกล่าวยิ่งขึ้น (รายละเอียดปรากฏดังขอบเขตการดำเนินงาน)

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อสกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (identification of pain points and areas for collaboration)

2.2 เพื่อประชาสัมพันธ์และแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (sourcing)

2.3 เพื่อคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (screening and selection)

3. ขอบเขตการดำเนินงาน

รายละเอียดโครงการโดยสังเขป

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
จำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ	อย่างน้อย 10 ราย	อย่างน้อย 10 ราย
ระยะเวลาที่วิสาหกิจเริ่มต้นต้องเข้าร่วมกิจกรรมในประเทศไทย โดยนับตั้งแต่วันที่เดินทางถึงประเทศไทยถึงวันที่ออกจากประเทศไทย (เฉพาะกรณีเป็นวิสาหกิจเริ่มต้นที่อยู่ในต่างประเทศเท่านั้น)	อย่างน้อย 1 เดือน (สามารถถ่วงเฉลี่ยได้)	อย่างน้อย 1 เดือน (สามารถถ่วงเฉลี่ยได้)
ภาษาหลักที่ใช้ในการสื่อสารและดำเนินกิจกรรม	ภาษาอังกฤษ	ภาษาอังกฤษ

สาขาที่รับสมัคร (หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด)

1. อาหารเพื่อสุขภาพ (Health and Wellness)
2. โปรตีนทางเลือก (Alternative Proteins)
3. กระบวนการผลิตอาหารอัจฉริยะ (Smart Manufacturing)
4. บรรจุภัณฑ์แห่งอนาคต (Packaging Solution)
5. ส่วนผสมและอาหารใหม่ (Novel Food and Ingredients)
6. วัสดุชีวภาพและสารเคมี (Biomaterial and Chemical)
7. เทคโนโลยีการบริหารจัดการร้านอาหาร (Restaurant Tech)
8. การตรวจสอบควบคุมคุณภาพและความปลอดภัยอาหาร (Food Safety and Quality)
9. บริการอัจฉริยะด้านอาหาร (Smart Food Services)

วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้น ดังต่อไปนี้ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (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	- ผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความแตกต่างจากสิ่งที่มีอยู่ในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ	- ผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความแตกต่างจากสิ่งที่มีอยู่ในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
	<p>และมีศักยภาพในการพลิกโฉมอุตสาหกรรมที่มีอยู่เดิม และ/หรือ มีศักยภาพในการสร้างตลาดใหม่ (product uniqueness and potential to transform the industry or create new market)</p> <ul style="list-style-type: none"> - วิสาหกิจเริ่มต้นมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน (clear competitive advantage) เช่น มีพื้นฐานมาจากงานวิจัยที่เข้มข้นและลอกเลียนแบบได้ยาก (DeepTech) มีการปกป้องทางทรัพย์สินทางปัญญา คุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความเหนือชั้นกว่าสิ่งที่มีในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ราคาของผลิตภัณฑ์หรือบริการถูกกว่าคู่แข่งในท้องตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ก่อตั้งมีความเชี่ยวชาญขั้นสูงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น - มีต้นระดับห้องปฏิบัติการที่ใช้งานได้ แต่ยังไม่ได้ขายเชิงพาณิชย์ (pre-commercial, proved lab-scale prototype) - ต้องการทดสอบความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ระดับนำร่อง ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (pilot testing on a small group of target customers) - ต้องการพัฒนาแผนธุรกิจที่ขยายผลได้จริง (develop a business plan to scale) - ต้องการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง (business take-off) 	<p>และมีศักยภาพในการพลิกโฉมอุตสาหกรรมที่มีอยู่เดิม และ/หรือ มีศักยภาพในการสร้างตลาดใหม่ (product uniqueness and potential to transform the industry or create new market)</p> <ul style="list-style-type: none"> - วิสาหกิจเริ่มต้นมีความได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างชัดเจน (clear competitive advantage) เช่น มีพื้นฐานมาจากงานวิจัยที่เข้มข้นและลอกเลียนแบบได้ยาก (DeepTech) มีการปกป้องทางทรัพย์สินทางปัญญา คุณภาพของผลิตภัณฑ์หรือบริการมีความเหนือชั้นกว่าสิ่งที่มีในตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ราคาของผลิตภัณฑ์หรือบริการถูกกว่าคู่แข่งในท้องตลาดอย่างมีนัยสำคัญ ผู้ก่อตั้งมีความเชี่ยวชาญขั้นสูงในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น - ผลิตภัณฑ์หรือบริการผ่านการพิสูจน์แล้วว่าเป็นที่ต้องการของลูกค้ากลุ่มเล็ก (Product-Market Fit) โดยวัดจากตัวชี้วัด เช่น รายได้ จำนวนลูกค้า/ผู้ใช้งาน การซื้อซ้ำ/ใช้ซ้ำ ความพึงพอใจของลูกค้า/ผู้ใช้งาน เป็นต้น - บริษัทมีหลักฐานรายได้ที่ตรวจสอบได้ (tractable income) - ต้องการหากกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อให้เกิดการเติบโตทางธุรกิจ (growth)

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
	- ต้องการระดมทุนระดับ Pre-seed ~ Seed-stage	- ต้องการระดมทุนระดับ Pre-series A ~ Series A
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	- ได้ผลิตภัณฑ์ต้นแบบที่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดเล็ก (Product-Market Fit) - ได้แผนธุรกิจที่สามารถขยายผลได้จริง - ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล และเริ่มดำเนินธุรกิจอย่างจริงจัง - สามารถระดมทุนระดับ Pre-seed ~ Seed-stage ระหว่างหรือหลังจบโครงการ	- ได้กลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์และบริการเข้าสู่ตลาด (Go-To-Market Fit) เพื่อให้เกิดการเติบโตทางธุรกิจ (growth) โดยวัดจากตัวชี้วัดที่เหมาะสม เช่น รายได้ กำไร จำนวนลูกค้า เป็นต้น - สามารถระดมทุนระดับ Pre-series A ~ Series A ระหว่างหรือหลังจบโครงการ

หมายเหตุ สามารถปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมได้ในภายหลัง โดยเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ และต้องได้รับการเห็นชอบจากผู้ว่าจ้างก่อน

3.1 ปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำแพลตฟอร์มสำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ (renovate website and create application platform)

3.1.1 ปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน

3.1.2 จัดทำแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ เช่น f6s, google form เป็นต้น ให้ใช้งานได้ง่ายทั้งสำหรับผู้สมัครและผู้พิจารณาคัดเลือก

3.2 สกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (identification of pain points and areas for collaboration)

3.2.1 สกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (pain points and areas for collaboration) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ (interview) หรือ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) หรือ วิธีการอื่นใดที่มีความเหมาะสม

3.2.2 จัดการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) เพื่อสร้างความเข้าใจ ปรับทัศนคติ และเตรียมความพร้อมให้หน่วยงานพันธมิตรสามารถทำงานร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างราบรื่น

3.3 ประชาสัมพันธ์และแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (sourcing)

แสวงหา ประชาสัมพันธ์ และเชิญวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการ ทั้งทางตรงและทางอ้อม ผ่านกิจกรรมและกลไกต่าง ๆ เช่น การติดต่อโดยตรง (direct approach) การเขียนข่าวและบทความ (article) การเดินทางไปประชาสัมพันธ์นอกสถานที่ (roadshow) การจัดเวทีเสวนา (seminar) การจัดกิจกรรมประกวดไอเดีย (idea challenge)

การจัดกิจกรรมเตรียมเข้าโครงการบ่มเพาะ (pre-incubation) เป็นต้น โดยอาศัยช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของผู้ว่าจ้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด

3.4 คัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (screening and selection)

- 3.4.1 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดกระบวนการและเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเข้าร่วมโครงการ โดยมีความชัดเจนและสอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19
- 3.4.2 จัดกิจกรรมการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการ โดยเชื้อเชิญผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญภายนอกเข้าร่วมการคัดเลือกตามความเหมาะสม หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด รวมทั้งกระตุ้นให้ส่วนงาน (Department) หรือหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ที่เกี่ยวข้องจากหน่วยงานพันธมิตรมีส่วนร่วมในกระบวนการคัดเลือกดังกล่าว เพื่อให้การพิจารณาคัดเลือกเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยจำนวนผู้สมัครที่ผ่านการคัดเลือกในแต่ละขั้นตอนต้องมีจำนวนอย่างน้อยดังต่อไปนี้

รายการ	การบ่มเพาะ (Incubator Program)	การเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
จำนวนผู้สมัครที่ผ่านเกณฑ์คุณสมบัติเบื้องต้น (number of qualified application)	อย่างน้อย 20 ราย	อย่างน้อย 20 ราย
จำนวนผู้สมัครที่ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการ (number of selected startups)	อย่างน้อย 10 ราย และตัวสำรองอย่างน้อย 2 ราย	อย่างน้อย 10 ราย และตัวสำรองอย่างน้อย 2 ราย

หมายเหตุ สามารถปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมได้ในภายหลัง โดยเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ และต้องได้รับการเห็นชอบจากผู้ว่าจ้างก่อน

- 3.4.3 จัดทำบทวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้นที่ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการ ความเหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแนวทางสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นเหล่านั้นระหว่างเข้าร่วมโครงการผ่านเครื่องมือที่เหมาะสม เช่น TRL, MRL, CRL, BRL, SWOT, SOAR เป็นต้น โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด เช่น ค่าเช่าสถานที่ ค่าเช่าแพลตฟอร์มในการจัดกิจกรรม ค่าอาหาร ค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญภายนอก (ถ้ามี) เป็นต้น
- 3.4.4 ประกาศรายชื่อผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการผ่านเว็บไซต์และช่องทางประชาสัมพันธ์ของโครงการ

4. ผลงานที่ต้องส่งมอบ

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

4.1 รายงานขั้นต้น (inception report) ประกอบด้วย

- 4.1.1 ผลการปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำแพลตฟอร์มสำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ ตามข้อ 3.1
- 4.1.2 ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น ตามข้อ 3.2.1
- 4.1.3 ผลการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) เพื่อสร้างความเข้าใจ ปรับทัศนคติ และเตรียมความพร้อมให้หน่วยงานพันธมิตรสามารถทำงานร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างราบรื่น ตามข้อ 3.2.2
- 4.1.4 แผนการแสวงหา ประชาสัมพันธ์ และเชื้อเชิญวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยอาศัยช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของโครงการให้เกิดประโยชน์สูงสุด ตามข้อ 3.3
- 4.1.5 กระบวนการและเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเข้าร่วมโครงการ โดยมีความชัดเจนและสอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ตามข้อ 3.4.1

4.2 รายงานฉบับสมบูรณ์ (final report) ประกอบด้วย

- 4.2.1 ผลการปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำแพลตฟอร์มสำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ ตามข้อ 3.1
- 4.2.2 ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น ตามข้อ 3.2.1
- 4.2.3 ผลการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) เพื่อสร้างความเข้าใจ ปรับทัศนคติ และเตรียมความพร้อมให้หน่วยงานพันธมิตรสามารถทำงานร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างราบรื่น ตามข้อ 3.2.2
- 4.2.4 ผลการแสวงหา ประชาสัมพันธ์ และเชื้อเชิญวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยอาศัยช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของโครงการให้เกิดประโยชน์สูงสุด ตามข้อ 3.3
- 4.2.5 ผลการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (screening and selection) รวมทั้งบทวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้น ความเหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแนวทางสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นเหล่านั้นระหว่างเข้าร่วมโครงการ ผ่านเครื่องมือที่เหมาะสม ตามข้อ 3.4

5. ระยะเวลาในการดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินงาน 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	วันที่					
	30	60	90	120	150	180
1. วางแผนการดำเนินงานร่วมกับผู้ว่าจ้าง						
2. ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดกระบวนการและเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเข้าร่วม						

รายละเอียดการดำเนินงาน	วันที่					
	30	60	90	120	150	180
โครงการ โดยมีความชัดเจนและสอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19						
3. ปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำแพลตฟอร์มสำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ						
4. สกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น						
5. จัดการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) เพื่อสร้างความเข้าใจ ปรับทัศนคติ และเตรียมความพร้อมให้หน่วยงานพันธมิตรสามารถทำงานร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างราบรื่น						
6. แสวงหา ประชาสัมพันธ์ และเชื้อเชิญวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการ โดยอาศัยช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของโครงการให้เกิดประโยชน์สูงสุด						
7. คัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (screening and selection)						
8. ประกาศผลผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการ						
9. จัดทำบทวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้น ความเหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแนวทางสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นเหล่านั้นระหว่างเข้าร่วมโครงการ ผ่านเครื่องมือที่เหมาะสม						
10. จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์						

6. งบประมาณ

วงเงินไม่เกิน 3,000,000.- บาท (สามล้านบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

7. ราคากลางและแหล่งที่มา

7.1 ราคากลาง : 2,992,000.- บาท (สองล้านเก้าแสนเก้าหมื่นสองพันบาทถ้วน)

7.2 แหล่งที่มาของราคากลาง

- บริษัท เนสท์ กรุ๊ป (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท เทคซอส มีเดีย จำกัด
- บริษัท เอ็มสไปร์ จำกัด

8. การเบิกจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานและคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

โดยผู้ว่าจ้างจะกำหนดการจ่ายค่าจ้าง จำนวน 2 (สอง) งวด ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานขั้นต้น (inception report) ภายใน 60 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 2 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 60 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (final report) ภายใน 180 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

9. เงื่อนไขการว่าจ้าง

9.1 ผู้รับจ้างต้องจัดทำข้อเสนอการดำเนินการโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) โดยจัดทำข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา ซึ่งข้อเสนอประกอบด้วย

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

9.2 เอกสาร รายงาน ข้อมูล ผลงานต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการจ้าง ทั้งในรูปเอกสารและข้อมูลดิจิทัลที่บันทึกลงในแฟลชไดรฟ์ (Flash Drive) หรือฮาร์ดดิสก์ (Hard Disk) เป็นลิขสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง และขอสงวนสิทธิ์มิให้ผู้รับจ้างนำไปใช้ในกิจกรรมอื่น โดยไม่ได้รับการยินยอมจากผู้ว่าจ้าง

10. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

- 10.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 10.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 10.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 10.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญา กับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- 10.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ กรรมการ ผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- 10.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- 10.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
- 10.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่กรม ณ 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 หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด
- 10.13 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีกลาง เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด
- 10.14 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องเป็นนิติบุคคลที่มีประสบการณ์ที่สัมพันธ์กับงานที่ประกาศจ้างดังกล่าวในวงเงินไม่น้อยกว่า 1,500,000.-บาท (หนึ่งล้านห้าแสนบาทถ้วน) และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาเดี่ยว และทำสัญญาโดยตรง

กับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องส่งเอกสารหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนา สัญญาหรือสำเนาใบสั่งซื้อ/สั่งจ้าง มาประกอบการพิจารณา

11. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

ผู้เสนอราคาต้องจัดทำข้อเสนอทางเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา เพื่อนำเสนอ “แนวทางการดำเนินงาน โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F) รุ่นที่ 4” ให้มีความชัดเจนในการดำเนินงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาและคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรงตาม วัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำสุด โดยใช้หลักเกณฑ์การ ประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

กำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 100

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

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	<p>ผู้เสนอราคามีความรู้ความเข้าใจในการแสวงหาและคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการ ลักษณะที่คล้ายคลึงกัน (understanding in sourcing startups for similar programs)</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เสนอราคามีความรู้ความเข้าใจในการแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้น (10 คะแนน) ผู้เสนอราคามีความรู้ความเข้าใจในการกำหนดเกณฑ์การคัดเลือก การบริหารจัดการ กระบวนการคัดกรองและคัดเลือก เพื่อให้ได้วิสาหกิจเริ่มต้นที่มีคุณสมบัติเหมาะสม ที่สุดเข้าร่วมโครงการ (10 คะแนน) 	20
2.	<p>ผู้เสนอราคามีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในด้านที่เกี่ยวข้อง โดยมีผลลัพธ์เชิงประจักษ์ (evidence of expertise and experience)</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เสนอราคามีประสบการณ์ในการแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มี ศักยภาพทั้งในและต่างประเทศมาเข้าร่วมโครงการหรือกิจกรรมที่มีลักษณะคล้ายคลึง กับโครงการนี้ (15 คะแนน) ผู้เสนอราคามีเครือข่ายที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสามารถช่วยให้เข้าถึง วิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติตรงตามที่โครงการกำหนด (15 คะแนน) 	40

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
	<ul style="list-style-type: none"> ผู้เสนอราคามีประสบการณ์ในการจัดกิจกรรมการสกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (10 คะแนน) 	
3.	<p>แผนการดำเนินงานมีความเป็นไปได้จริง และสามารถช่วยให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ (proposal is practical and likely to help realize program's objectives and goals)</p> <ul style="list-style-type: none"> กลยุทธ์การดำเนินงานสามารถช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ (10 คะแนน) ความพร้อมทางด้านบุคลากรและเครือข่าย (10 คะแนน) แผนการบริหารจัดการความเสี่ยง (10 คะแนน) 	30
4.	ผู้รับจ้างสามารถนำเสนอประโยชน์ด้านอื่นๆ ต่อโครงการได้ (additional benefit)	10
คะแนนรวม		100

12. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

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

13. หน่วยงานผู้รับผิดชอบ

ฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ

นายจิตรภณ จิรกุลสมโชค นักพัฒนานวัตกรรม

โทร 02-017 5555 ต่อ 525

มือถือ 098-372 2883 หรือ 099-256 1455

โทรสาร 02 -017 5566

อีเมล jitrapon.j@ania.or.th

**รายละเอียดการจ้างเหมาเพื่อแสวงหาและคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการบ่มเพาะและ
เร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 4 มีดังนี้**

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
1	ปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำแพลตฟอร์มสำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ (renovate website and create application platform)	1	งาน	100,000	
	1.1 ปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน				
	1.2 จัดทำแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับสมัครเข้าร่วมโครงการ เช่น f6s, google form เป็นต้น ให้ใช้งานได้ง่ายทั้งสำหรับผู้สมัครและผู้พิจารณาคัดเลือก				
2	สกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (identification of pain points and areas for collaboration)	1	งาน	400,000	
	2.1 สกัด วิเคราะห์ และสังเคราะห์ประเด็นโจทย์ปัญหาที่บริษัทพันธมิตรในโครงการต้องการสร้างความร่วมมือกับวิสาหกิจเริ่มต้น (pain points and areas for collaboration) โดยใช้วิธีการการสัมภาษณ์ (interview) หรือ การอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) หรือ วิธีการอื่นใดที่มีความเหมาะสม				<ul style="list-style-type: none"> - ค่าตอบแทนวิทยากร ไม่เกิน ชั่วโมงละ 2,000 บาทต่อคน - ค่าอาหารเช้าและเครื่องดื่ม หรือ ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท - ค่าอาหารกลางวันและเครื่องดื่ม +
	2.2 จัดการอบรมเชิงปฏิบัติการ (workshop) เพื่อสร้างความเข้าใจ ปรับทัศนคติ และเตรียมความพร้อมให้หน่วยงานพันธมิตรสามารถทำงานร่วมกับวิสาหกิจเริ่มต้นได้อย่างราบรื่น				

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
					อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท
3	ประชาสัมพันธ์และแสวงหาวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (sourcing)	1	งาน	1,500,000	
	3.1 แสวงหา ประชาสัมพันธ์ และเชื้อเชิญวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศสมัครเข้าร่วมโครงการ ทั้งทางตรงและทางอ้อม ผ่านกิจกรรมและกลไกต่าง ๆ เช่น การติดต่อโดยตรง (direct approach) การเขียนข่าวและบทความ (article) การเดินทางไปประชาสัมพันธ์นอกสถานที่ (roadshow) การจัดเวทีเสวนา (seminar) การจัดกิจกรรมประกวดไอเดีย (idea challenge) การจัดกิจกรรมเตรียมเข้าโครงการบ่มเพาะ (pre-incubation) เป็นต้น โดยอาศัยช่องทางต่างๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งใช้ประโยชน์จากเครือข่ายของผู้ว่าจ้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด				
4	คัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเข้าร่วมโครงการ (screening and selection)	1	งาน	1,000,000	
	4.1 ออกแบบ นำเสนอ และกำหนดกระบวนการและเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมเข้าร่วมโครงการ โดยมีความชัดเจนและสอดคล้องกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19				
	4.2 จัดกิจกรรมการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเข้าร่วมโครงการ โดยเชิญผู้ว่าจ้าง หน่วยงานพันธมิตรของโครงการ ตลอดจนผู้เชี่ยวชาญภายนอกเข้าร่วมการคัดเลือกตามความเหมาะสมหรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด รวมทั้งกระตุ้นให้ส่วนงาน (Department) หรือหน่วยธุรกิจ (Business				- ค่าอาหารเช้าและเครื่องดื่มหรือค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม คนละไม่เกิน 600 บาท

ข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	รวม (บาท)	หมายเหตุ
	Unit) ที่เกี่ยวข้องจากหน่วยงานพันธมิตรมีส่วนร่วม ร่วมในกระบวนการคัดเลือกดังกล่าว เพื่อให้การ พิจารณาคัดเลือกเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สูงสุด โดยจำนวนผู้สมัครที่ผ่านการคัดเลือกในแต่ละ ระดับขั้นตอนต้องมีจำนวนอย่างน้อยดังต่อไปนี้				- ค่าอาหารกลางวัน และเครื่องดื่ม+ อาหารว่าง 1 มื้อ คนละไม่เกิน 1,000 บาท - ค่าอาหารกลางวัน และเครื่องดื่ม + อาหารว่าง 2 มื้อ คนละไม่เกิน 1,200 บาท
	3.4.3 จัดทำบทวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจ เริ่มต้นที่ได้รับคัดเลือกให้เข้าร่วมโครงการ ความ เหมาะสมกับโครงการ ตลอดจนแนวทางสนับสนุน วิสาหกิจเริ่มต้นเหล่านั้นระหว่างเข้าร่วมโครงการ ผ่านเครื่องมือที่เหมาะสม เช่น TRL, MRL, CRL, BRL, SWOT, SOAR เป็นต้น โดยผู้รับจ้างเป็น ผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด เช่น ค่าเช่า สถานที่ ค่าเช่าแพลตฟอร์มในการจัดกิจกรรม ค่าอาหาร ค่าตอบแทนผู้เชี่ยวชาญภายนอก (ถ้ามี) เป็นต้น				
	4.4 ประกาศรายชื่อผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโครงการผ่าน เว็บไซต์และช่องทางประชาสัมพันธ์ของโครงการ				

หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว และสามารถถัวเฉลี่ยได้