

ขอบเขตการดำเนินงาน (Terms of Reference: TOR)
การจ้างเหมา “จัดกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจ
ให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ ๓
(TMS ๘ Weeks Incubation Program Batch ๓)”

๑. หลักการและเหตุผล

กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Technology and Innovation-Based Enterprise Development Fund) หรือ TED Fund ภายใต้กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม เล็งเห็นถึงความสำคัญของการสนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการให้สามารถเติบโตได้อย่างก้าวกระโดดและต่อเนื่อง อันนี้ก็เพื่อเป็นการผลักดันผลงานนวัตกรรมที่พัฒนาแล้วเสร็จภายใต้การสนับสนุนของกองทุนฯ และหน่วยงานสนับสนุนทุนภาครัฐอื่นๆ ให้สามารถขยายผลสู่เชิงพาณิชย์ได้ ด้วยเหตุนี้ กองทุนฯ จึงได้ริเริ่มและดำเนิน “โครงการส่งเสริมการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม” หรือ “TED Market Scaling Up” เพื่อให้เป็นอีกกลไกหนึ่งในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้สามารถขับเคลื่อนและนำผลงานนวัตกรรมไปสู่การขยายผล เพื่อสร้างผลกระทบทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมให้แก่ประเทศได้ และเพื่อให้การสร้างธุรกิจของผู้ประกอบการบรรลุตามวัตถุประสงค์และสามารถเติบโตได้อย่างเข้มแข็งและยั่งยืน โดยขอบเขตของโครงการดังกล่าว ประกอบด้วยการจัดสรรเงินสนับสนุนผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม ควบคู่กับการพัฒนาศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมไปพร้อมๆ กัน

ในปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖ กองทุนฯ ได้ดำเนินการจัดกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ ๒ (TMS ๘ Weeks Incubation Program Batch ๒) โดยมีผู้ประกอบการที่เข้าร่วมจำนวนทั้งสิ้น ๒๓ ราย ใช้ระยะเวลากว่า ๘ สัปดาห์ ซึ่งมีกิจกรรมย่อยต่างๆ อาทิ การทบทวนยุทธศาสตร์ธุรกิจ (Strategic Review Bootcamp) การให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิด (Coaching) การประชุมกลุ่มเพื่อนธุรกิจ (Peer Group Meetups) และการให้คำแนะนำโดยพี่เลี้ยง (Mentorship) เป็นต้น โดยผลจากการดำเนินงานพบว่า ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมได้รับองค์ความรู้อันเป็นประโยชน์ต่อการวางรากฐานธุรกิจให้แข็งแกร่ง ทั้งการอบรมในห้องเรียน การแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากรรับเชิญและเพื่อนร่วมรุ่น และกระบวนการให้คำปรึกษา ทั้งในรูปแบบ Coaching และ Mentorship เพื่อเพิ่มโอกาสในการดึงดูดนักลงทุน และการขยายธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้นในอนาคต

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินโครงการ TED Market Scaling Up ในปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗ เป็นไปอย่างต่อเนื่อง มีประสิทธิภาพ และบรรลุตามวัตถุประสงค์ กองทุนฯ พิจารณาแล้วจึงเห็นควรให้ดำเนินการจ้างเหมา “จัดกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ ๓ (TMS ๘ Weeks Incubation Program Batch ๓)” ทั้งนี้ ก็เพื่อเป็นการสนับสนุนภารกิจของกองทุนฯ ในการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรมของไทยให้มีความสามารถทางการแข่งขันทั้งในและต่างประเทศที่เพิ่มมากขึ้น

๒. วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการที่ได้รับการจัดสรรเงินสนับสนุนจากกองทุนฯ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการที่ได้รับการจัดสรรเงินสนับสนุนจากกองทุนฯ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up จำนวน ๒๐ ราย โดยจะต้องเป็นผู้ก่อตั้ง หรือเจ้าของกิจการ หรือผู้บริหาร/หัวหน้าโครงการเท่านั้น

๔. ขอบเขตการดำเนินงาน

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ “จัดกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ ๓ (TMS ๘ Weeks Incubation Program Batch ๓)” เป็นระยะเวลารวมกันไม่น้อยกว่า ๘ สัปดาห์ โดยมุ่งเน้นที่การเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของผู้ประกอบการในแต่ละราย ควบคู่ไปกับการให้คำปรึกษา (Coaching & Mentoring) เฉพาะบุคคลอย่างใกล้ชิด การเชื่อมโยงและต่อยอดเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจ (Business Connection) และการจัดกิจกรรม Workshop เพื่อเพิ่มพูนความรู้และเสริมกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจแบบเชิงลึก โดยจะต้องมีการวางแผนและเรียนรู้อย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถขยายตลาดและธุรกิจได้จริงทั้งในและต่างประเทศ มีศักยภาพ และเกิดความยั่งยืนในระยะยาว โดยในการจัดกิจกรรมดังกล่าว ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานที่กองทุนฯ กำหนด และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๔.๑ กิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ

๔.๑.๑ กำหนดรูปแบบและแนวคิด พร้อมจัดทำแผนการดำเนินกิจกรรมฯ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยจะต้องนำเสนอให้กองทุนฯ พิจารณาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

๔.๑.๒ จัดเตรียมทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการจัดอบรม โดยจะต้องจัดทำโครงสร้างทีมงาน พร้อมระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบในส่วนงานต่างๆ เช่น ผู้จัดการส่วนงานวิชาการ และผู้จัดการส่วนงานปฏิบัติการ เป็นต้น เพื่อนำเสนอให้กองทุนฯ พิจารณาเห็นชอบ

๔.๑.๓ จัดเตรียม “หลักสูตรการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up” จำนวนไม่น้อยกว่า ๔๘ ชั่วโมง (หรือ ๘ สัปดาห์) โดยเนื้อหาหลักสูตรจะต้องมุ่งเน้นที่การเรียนรู้ตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของผู้ประกอบการในแต่ละราย ควบคู่ไปกับการให้คำปรึกษา (Coaching & Mentoring) เฉพาะบุคคลอย่างใกล้ชิด การเชื่อมโยงและต่อยอดเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจ (Business Connection) และการจัดกิจกรรม Workshop เพื่อเพิ่มพูนความรู้และเสริมกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจแบบเชิงลึกให้แก่ผู้ประกอบการ ทั้งนี้ จะต้องนำเสนอหลักสูตรดังกล่าวให้กองทุนฯ พิจารณาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

๔.๑.๔ จัดหาพิธีกร และวิทยากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในการถ่ายทอดเนื้อหาได้เป็นอย่างดี พร้อมทั้งให้คำตอบแทนตามความเหมาะสม

๔.๑.๕ จัดกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up ในรูปแบบ Online หรือ On-site ตามความเหมาะสม จำนวนรวมกันไม่น้อยกว่า ๔๘ ชั่วโมง (หรือ ๘ สัปดาห์) ให้แก่ผู้ประกอบการจำนวน ๒๐ ราย โดยจะต้องทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ทั้งหมด

๔.๑.๖ จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมฯ ในรูปแบบ On-site ที่สะดวกต่อการเดินทาง (ใกล้รถไฟฟ้า) และสามารถรองรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ได้ตามความเหมาะสม พร้อมทั้งออกแบบและจัดทำอุปกรณ์ตกแต่งสถานที่ให้มีความสวยงาม เช่น ป้ายโรลอัพ (Roll Up) และจุดถ่ายภาพ (Photo Backdrop) เป็นต้น

๔.๑.๗ จัดเตรียมอาหารกลางวัน อาหารว่าง และเครื่องดื่ม สำหรับการจัดกิจกรรมฯ ในรูปแบบ On-site ให้มีคุณภาพที่เหมาะสมและจำนวนที่เพียงพอสำหรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ทั้งหมด

๔.๑.๘ จัดเตรียมทีมงานมืออาชีพเพื่อทำการบันทึกภาพกิจกรรมฯ ทั้งในรูปแบบของภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว ตลอดการจัดกิจกรรมฯ

๔.๑.๙ จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน เพื่อทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงาน ดูแล นัดหมาย ติดตาม แจ้งข่าว และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการ เจ้าหน้าที่กองทุนฯ และผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ทั้งหมด

๔.๑.๑๐ จัดให้มีการประเมินศักยภาพและความพึงพอใจของผู้ประกอบการ และสำรวจเป้าหมายหรือความต้องการของผู้ประกอบการในการขยายตลาดและธุรกิจ ภายหลังจากเข้าร่วมกิจกรรมฯ พร้อมจัดทำเป็นสรุปรายงานเพื่อนำเสนอให้แก่กองทุนฯ พิจารณา

๔.๒ กิจกรรมการนำเสนอแผนการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการ (Challenge Pitching)

๔.๒.๑ กำหนดรูปแบบและแนวคิด พร้อมจัดทำแผนการดำเนินกิจกรรมฯ ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน โดยจะต้องนำเสนอให้กองทุนฯ พิจารณาเห็นชอบก่อนดำเนินการ

๔.๒.๒ จัดเตรียมสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรมฯ ในรูปแบบ On-site โดยจะต้องเป็นโรงแรมระดับ ๔ ดาวขึ้นไป ที่สะดวกต่อการเดินทาง (ใกล้รถไฟฟ้า) และสามารถรองรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ได้ตามความเหมาะสม พร้อมทั้งออกแบบและจัดทำอุปกรณ์ตกแต่งสถานที่ให้มีความสวยงาม เช่น ป้ายโรลอัพ (Roll Up) และจุดถ่ายภาพ (Photo Backdrop) เป็นต้น

๔.๒.๓ จัดหาพิธีกร และคณะกรรมการที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในด้านการขยายตลาดและธุรกิจ พร้อมทั้งให้ค่าตอบแทนตามความเหมาะสม

๔.๒.๔ จัดเตรียมอาหารกลางวัน อาหารว่าง และเครื่องดื่ม ให้มีคุณภาพที่เหมาะสมและจำนวนที่เพียงพอสำหรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ทั้งหมด

๔.๒.๕ จัดเตรียมทีมงานมืออาชีพเพื่อทำการบันทึกภาพกิจกรรมฯ ทั้งในรูปแบบของภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว ตลอดการจัดกิจกรรมฯ

๔.๒.๖ จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน เพื่อทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงาน ดูแล นัดหมาย ติดตาม แจ้งข่าว และอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการ เจ้าหน้าที่กองทุนฯ และผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ทั้งหมด

๔.๒.๗ จัดกิจกรรมการนำเสนอแผนการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการ (Challenge Pitching) ในรูปแบบ On-site พร้อมทั้งจัดให้มีการมอบรางวัลให้แก่ผู้ประกอบการตามความเหมาะสม ในช่วงท้ายของการจัดกิจกรรมฯ

๔.๓ การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์และรายงานสรุปผลการดำเนินงาน

เพื่อให้การจัดกิจกรรมฯ ทั้งหมดในข้อ ๔.๑ และ ๔.๒ ได้รับการประชาสัมพันธ์และสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินงานต่างๆ ดังนี้

๔.๓.๑ จัดทำแบนเนอร์ (Banner) และ/หรือโปสเตอร์ (Poster) ที่เกี่ยวข้องกับการประชาสัมพันธ์กิจกรรมฯ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ชิ้นงาน ตามที่กองทุนฯ กำหนดฯ เพื่อเผยแพร่ผ่านทางเว็บไซต์ และ/หรือสื่อโซเชียลมีเดียต่างๆ ของกองทุนฯ

๔.๓.๒ จัดทำเสื่อยืด หรือเสื่อโพลี ที่สื่อถึงอัตลักษณ์ของโครงการ จำนวนอย่างน้อย ๖๐ ตัว

๔.๓.๓ รวบรวมข้อมูล และออกแบบ และจัดทำทำเนียบรุ่นผู้ประกอบการ ตามรูปแบบที่กองทุนฯ พิจารณาแล้วเห็นชอบ

๔.๓.๔ จัดทำวิดีโอสรุปภาพรวมกิจกรรมทั้งหมดในข้อ ๔.๑ และ ๔.๒ รวมกัน จำนวน ๑ ชิ้นงาน ความยาวไม่เกิน ๓ นาที

๔.๓.๕ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน ทั้งในรูปแบบของรูปเล่มรายงาน และอินโฟกราฟิก (Infographic) เพื่อให้กองทุนฯ สามารถนำไปใช้ในการประชาสัมพันธ์โครงการต่อไปได้ตามความเหมาะสม

๕. เงื่อนไขการดำเนินงาน

ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดในทุกขั้นตอนของการดำเนินงาน ห้ามมิให้มีการเปลี่ยนแปลงในภายหลังจากที่กองทุนฯ ได้พิจารณาให้ความเห็นชอบแล้ว ในกรณีจำเป็นหลีกเลี่ยงไม่ได้ การขอเปลี่ยนแปลงรายละเอียดต้องมีเหตุผลความจำเป็นประกอบพร้อมข้อเสนอใหม่ที่เปรียบเทียบให้เห็นว่าเป็นข้อเสนอที่ดีกว่าเดิมหรืออย่างน้อยไม่ต่างจากข้อเสนอเดิม และต้องไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม รวมถึงไม่ทำให้ราชการเสียประโยชน์ และต้องได้รับความเห็นชอบจากกองทุนฯ ก่อนการดำเนินงาน

๖. งบประมาณ

วงเงินงบประมาณจำนวน ๓,๙๐๐,๐๐๐.-บาท (สามล้านเก้าแสนบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีหัก ณ ที่จ่าย

๗. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

๗.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๗.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๗.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๗.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๗.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๗.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๗.๗ เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๗.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงาน ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการจัดจ้างครั้งนี้

๗.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๗.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

กิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน เว้นแต่ในกรณีกิจการร่วมค้าที่มีข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมกำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่ง

เป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจกรรมร่วมค่านั้นสามารถใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจกรรมร่วม
ค้าที่ยื่นข้อเสนอ

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลักข้อตกลง
ดังกล่าวจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญา
มากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

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

๗.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีประสบการณ์การทำงานที่สัมพันธ์กับงานที่ประกาศจ้างดังกล่าว ในวงเงินไม่น้อย
กว่า ๑,๙๕๐,๐๐๐.-บาท (หนึ่งล้านเก้าแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) เป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาเดี่ยว และทำสัญญาโดยตรง
กับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องส่งเอกสารหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนา
สัญญาหรือสำเนาใบสั่งซื้อ/สั่งจ้าง มาประกอบการพิจารณา

๗.๑๓ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ เป็นไปตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อ
จัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค(กวจ) ที่ ๐๔๐๕.๒/ว ๑๒๔ ลงวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๖๖ ดังนี้

มูลค่าสุทธิของกิจการ

(๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี
ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงิน
ที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปี สิ้นสุดก่อนวันยื่นข้อเสนอ

(๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดง
ฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้อง
มีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอไม่ต่ำกว่า ๑ ล้านบาท

(๓) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็น
บุคคลธรรมดาโดยพิจารณาจากบัญชีเงินฝากธนาคาร ณ วันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคาร
เป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะ
การจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามใน
สัญญา

(๔) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้า
ยื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของ
โครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุน
หลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของ
ธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจาก
ยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจาก
สำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

(๕) กรณีตาม (๑) - (๔) ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

(๕.๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

(๕.๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการ ตามพระราชบัญญัติ

ล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

๘. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลาการดำเนินงาน ๑๘๐ (หนึ่งร้อยแปดสิบ) วัน นับถัดจากวันลงนามในใบสั่งจ้าง/สัญญาจ้าง

๙. ผลงานที่ต้องส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งผลงานดังต่อไปนี้เป็นจำนวน ๒ ชุด พร้อมไฟล์สำเนารายงานเป็นอิเล็กทรอนิกส์ในแฟลชไดรฟ์ (Flash Drive) จำนวน ๒ อัน และนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ

๙.๑ รายงานขั้นต้น (Inception Report) ประกอบด้วย แผนการดำเนินงานทั้งหมด ที่กองทุนฯ พิจารณาแล้วเห็นชอบ และข้อมูลผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ

๙.๒ รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ประกอบด้วย ผลการจัดกิจกรรมฯ ตามข้อ ๔.๑ ที่มีความคืบหน้าแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ และแผนการจัดกิจกรรมฯ ตามข้อ ๔.๒ และ ๔.๓

๙.๓ รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วย ผลการดำเนินงานทั้งหมด ตามขอบเขตการดำเนินงานในข้อ ๔

๑๐. ค่าจ้างและวิธีการจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุของผู้ว่าจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โดยกำหนดจ่ายค่าจ้าง จำนวน ๓ (สาม) งวด ดังนี้

งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๔๐ (สี่สิบ) ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานขั้นต้น (Inception Report) ภายในระยะเวลา ๖๐ (หกสิบ) วันนับจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ (สามสิบ) ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ภายในระยะเวลา ๑๒๐ (หนึ่งร้อยยี่สิบ) วันนับจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

งวดที่ ๓ (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ (สามสิบ) ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายในระยะเวลา ๑๘๐ (หนึ่งร้อยแปดสิบ) วันนับจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

๑๑. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

ข้อมูล เอกสาร และรายงาน ตลอดจนผลงานทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้จากการปฏิบัติงานนี้ ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์และลิขสิทธิ์ของกองทุนฯ โดยผู้รับจ้างจะต้องไม่ส่งมอบ และ/หรือไม่เผยแพร่ข้อมูล เอกสาร และรายงาน ตลอดจนผลงานทั้งหมดที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใด หรือนำไปใช้ประโยชน์โดยไม่ได้รับความยินยอมจากกองทุนฯ

๑๒. การรับประกัน

เมื่องานแล้วเสร็จบริบูรณ์ และผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานจากผู้รับจ้าง หากมีเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายเกิดขึ้นจากงานนี้ภายในกำหนด ๓๐ (สามสิบ) วัน นับจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว ซึ่งความชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้างอันเกิดจากการใช้วัสดุที่ไม่ถูกต้อง หรือทำไว้ไม่เรียบร้อย หรือทำไม่ถูกต้องตามมาตรฐานแห่งหลักวิชา ผู้รับจ้างจะต้องรีบทำการแก้ไขให้เป็นที่เรียบร้อยโดยเร็ว โดยผู้ว่าจ้างไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ในการนี้ทั้งสิ้น

๑๓. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

กองทุนฯ จะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอโดยใช้เกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) และพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

๑๓.๑ เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก

- เกณฑ์การพิจารณาด้านเทคนิค จำนวน ๑๐๐ คะแนน กำหนดค่าน้ำหนักเท่ากับ ร้อยละ ๘๐
- เกณฑ์การพิจารณาด้านราคา จำนวน ๑๐๐ คะแนน กำหนดค่าน้ำหนักเท่ากับ ร้อยละ ๒๐ โดยกำหนดค่าน้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับ ร้อยละ ๑๐๐

เกณฑ์การพิจารณาด้านเทคนิค มีรายละเอียดดังนี้

ข้อที่	เกณฑ์การพิจารณาทางด้านเทคนิค	คะแนน
๑	วิธีการและแนวทางในการดำเนินงาน	๗๐
	๑.๑ ความครบถ้วนและสอดคล้องของแผนการดำเนินงานที่เสนอกับวัตถุประสงค์กลุ่มเป้าหมาย และขอบเขตการดำเนินงานทั้งหมด (๓๐ คะแนน)	
	๑.๒ แนวคิด รูปแบบ และการบริหารจัดการกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ ที่มีประสิทธิภาพ มีความน่าสนใจ และมีประโยชน์ต่อผู้ประกอบการมากที่สุด (๒๐ คะแนน)	
	๑.๓ แนวคิด รูปแบบ และการบริหารจัดการกิจกรรมการนำเสนอแผนการขยายตลาดและธุรกิจของผู้ประกอบการ (Challenge Pitching) ที่มีศักยภาพและมีความน่าสนใจ (๑๐ คะแนน)	
	๑.๔ แนวคิด รูปแบบ และวิธีการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์และรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (๑๐ คะแนน)	
๒	ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	๒๐
	๒.๑ คุณภาพและความเหมาะสมของสถานที่ อุปกรณ์ เครื่องมือ และสื่อที่ใช้ในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ และประสิทธิภาพการดำเนินงานในภาพรวม (๒๐ คะแนน)	
๓	ศักยภาพผลงานและบุคลากร	๑๐
	๓.๑ ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ และผลงานคุณภาพที่ผ่านมา (๕ คะแนน)	
	๓.๒ ความพร้อมของบุคลากรและทีมงานในแต่ละด้าน ได้แก่ การประสานงาน การจัดการกิจกรรมฯ การประชาสัมพันธ์ และการบริหารจัดการต่างๆ (๕ คะแนน)	
รวม		๑๐๐

๑๓.๒ ราคาที่เสนอจะต้องเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีอื่นๆ (ถ้ามี) รวมค่าใช้จ่ายที่ปวงไว้แล้ว

๑๓.๓ คณะกรรมการพิจารณาผลฯ จะพิจารณาทั้งข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา โดยพิจารณาผู้เสนอราคาที่ได้รับคะแนนรวมสุดท้ายสูงสุด

ทั้งนี้ คณะกรรมการพิจารณาและคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวความคิดและการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำสุด และคณะกรรมการสามารถต่อรองราคาเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ว่าจ้าง และขอสงวนสิทธิ์ในการให้คำแนะนำเพิ่มเติม ปรับปรุงรายละเอียดของงานบางประการเพื่อให้ได้ผลงานที่สมบูรณ์ที่สุด และผลการตัดสินของคณะกรรมการถือเป็นที่สุด

๑๔. กำหนดยื่นราคา

กำหนดยื่นราคา ๒๐ (ทกสิบ) วัน

๑๕. ค่าปรับงานจ้าง

ในการส่งมอบงานดังกล่าว หากเกิดความล่าช้า กองทุนฯ จะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตรา ร้อยละ ๐.๑๐ ของราคาจ้าง

๑๖. ผู้รับผิดชอบโครงการ

กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม โดยฝ่ายพัฒนาโครงการ (งานพัฒนาธุรกิจ)

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม

ผู้ประสานงาน: นายเกรียงศักดิ์ กิจลื้อเกียรติ (พนักงานพัฒนาธุรกิจอาวุโส)

โทรศัพท์: ๐๒-๓๓๓-๓๗๐๐ ต่อ ๔๐๗๓ โทรสาร: ๐๒-๓๓๓-๓๗๖๔

อีเมล: kriangsak.k@mhesi.go.th

ผู้กำหนดขอบเขตการดำเนินงาน (Term of Reference: TOR)



(นายชาคริต ยิ้มไย)

หัวหน้างานพัฒนาโครงการ



(นายเกรียงศักดิ์ กิจลื้อเกียรติ)


พนักงานพัฒนาธุรกิจอาวุโส



(นางสาวกัญจนพร บุรณากัญจน์)

พนักงานพัฒนาธุรกิจปฏิบัติการ

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

๑. ชื่อโครงการ จ้างเหมาจัดกิจกรรมการบ่มเพาะเพื่อพัฒนาศักยภาพด้านการขยายตลาดและธุรกิจ ให้แก่ผู้ประกอบการ ภายใต้กลุ่มโครงการ TED Market Scaling Up รุ่นที่ ๓ (TMS ๘ Weeks Incubation Program Batch ๓)
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองทุนพัฒนาผู้ประกอบการเทคโนโลยีและนวัตกรรม
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๓,๙๐๐,๐๐๐.-บาท (สามล้านเก้าแสนบาทถ้วน)
๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๑๓ พฤศจิกายน ๒๕๖๖
เป็นเงิน ๓,๘๙๙,๐๘๐.-บาท (สามล้านแปดแสนเก้าหมื่นเก้าพันแปดสิบบาทถ้วน)
๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
 - ๕.๑ บริษัท อิมเม-ครีเอชั่น จำกัด
 - ๕.๒ บริษัท อินเทลลิเจนท์ ดีไซน์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
 - ๕.๓ บริษัท ซี.เอ. อินโฟ มีเดีย จำกัด
๖. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
 - ๖.๑ นายชาคริต ยิ้มโย หัวหน้างานพัฒนาโครงการ ประธาน 
 - ๖.๒ นายเกรียงศักดิ์ กิจลือเกียรติ พนักงานพัฒนาธุรกิจอาวุโส กรรมการ
 - ๖.๓ นางสาวกัญจนพร บุรณากาญจน์ พนักงานพัฒนาธุรกิจปฏิบัติการ กรรมการ กัญจนพร