

## เกณฑ์อ้างอิง (Term of Reference)

### จ้างเหมาดำเนินการโครงการเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นระยะแรก (Startups in Residence)

#### 1. หลักการและเหตุผล

จากวิสัยทัศน์นายกรัฐมนตรีที่ต้องการพัฒนา “วิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เป็นนักรบทางเศรษฐกิจใหม่ (New Economic Warrior: NEW) และประเทศไทยจะเป็นพื้นที่เปิดสำหรับการเติบโตของอาเซียน” โดยมียุทธศาสตร์เปิดพื้นที่ 4 ด้าน ได้แก่ 1) เป็นพื้นที่เปิดรับผู้ที่มีทักษะสูงจากทั่วโลก (Talent) 2) เป็นพื้นที่เปิดรับการเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Business Growth) 3) เป็นพื้นที่เปิดรับและสนับสนุนการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้น (Investment) และ 4) เป็นพื้นที่เปิดรับการสร้างและพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น (Ecosystem)

ทั้งนี้ คณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้นแห่งชาติ (National Startup Committee) ยังได้พัฒนาแผนการส่งเสริมวิสาหกิจเริ่มต้น ของประเทศไทย (พ.ศ. 2559 - 2564) โดยเร่งดำเนินการให้มีการจัดตั้งโปรแกรมเพื่อบ่มเพาะและเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อสร้างให้เกิดมาตรฐานในการถ่ายทอดองค์ความรู้และสร้างมาตรฐานในการคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นในระยะแรก Pre-Seed เพื่อพิจารณาขอรับสิทธิประโยชน์หรือเงินทุนให้เปล่า (Grants) ซึ่งจะช่วยผลักดันการสร้างธุรกิจนวัตกรรมที่มีความเข้มแข็งและสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ผ่านการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) ภายใต้ระบบพี่เลี้ยง (Mentor) ตลอดจนส่งเสริมการถ่ายทอดองค์ความรู้ที่มุ่งเน้นการยกระดับและพัฒนาคุณภาพของบุคลากรในธุรกิจด้านเทคโนโลยีเป็นสำคัญ ซึ่งสอดคล้องกับยุทธศาสตร์การเป็นพื้นที่เปิดรับการเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น

นอกจากนี้ ทางสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ สนช. ได้ดำเนินโครงการ “ย่านวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup District)” ภายใต้ยุทธศาสตร์ “เศรษฐกิจนวัตกรรมเชิงพื้นที่” โดยมีแนวคิดของการวางแผนและออกแบบพื้นที่และสังคมเมือง เพื่อพัฒนาเมืองหรือย่านให้เป็นกลุ่มคลัสเตอร์ของผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมและวิสาหกิจเริ่มต้น โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เครื่องมือและกลไกที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจและส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้พักอาศัยและผู้ดำเนินกิจกรรมในย่าน เพื่อเชื่อมต่อผู้คนและไอเดียภายในย่าน รวมถึงมีกลไกที่ส่งเสริมการสร้างนวัตกรรม สร้างสรรค์สิ่งใหม่ร่วมกัน แบ่งปันความรู้แก่กัน ของวิสาหกิจเริ่มต้น ชุมชนธุรกิจ และหน่วยงานในพื้นที่ ซึ่งสอดคล้องกับยุทธศาสตร์การเป็นพื้นที่เปิดรับการสร้างและพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น

ดังนั้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามยุทธศาสตร์ดังกล่าว ทาง สนช. จึงริเริ่มโครงการเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นระยะแรก (Startups in Residence) สนช. จึงมีความประสงค์ในการจัดหาหน่วยงานที่มีความเชี่ยวชาญและมีความพร้อมจัดกิจกรรมบ่มเพาะและเร่งสร้าง การให้ปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญและพี่เลี้ยง เพื่อพัฒนารูปแบบธุรกิจนวัตกรรมที่มีความเป็นไปได้ทางธุรกิจ รวมทั้งมีพื้นที่ทำงานร่วม (co-working space) เพื่อจัดกิจกรรมเครือข่ายของวิสาหกิจเริ่มต้น ชุมชน ธุรกิจ และหน่วยงานในพื้นที่ ตลอดจนสามารถเชื่อมโยงกับกลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้นเป้าหมายทั้ง 8 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และโลจิสติกส์ (E-Commerce and Logistictech) 2) กลุ่มเทคโนโลยีการเงิน (Fintech) 3) กลุ่มการเกษตรและอาหาร (Agtech) 4) กลุ่มการแพทย์และสุขภาพ (Medtech and Healthtech) 5) กลุ่มไลฟ์สไตล์ การเดินทาง และสื่อ (Lifestyletech – Traveltech-

Mediatech) 6) กลุ่มอุตสาหกรรม 4.0 (Industry 4.0) 7) กลุ่มธุรกิจภาครัฐและการศึกษา (Govtech & Edtech) 8) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ (Propertytech)

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการนวัตกรรมและวิสาหกิจเริ่มต้นที่อยู่ในเครือข่ายของแต่ละภูมิภาค สามารถต่อยอดแนวความคิด พัฒนาสู่การเป็นวิสาหกิจเริ่มต้นที่สร้างมูลค่าเพิ่มสูงให้กับประเทศ ที่ช่วยผลักดันการสร้างธุรกิจนวัตกรรมที่มีความเข้มแข็งและสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว ผ่านการพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) ภายใต้ระบบพี่เลี้ยง (Mentoring System)

2.2 เพื่อส่งเสริมและพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้นให้มีความรู้ความสามารถพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจในระดับสากลได้

2.3 เพื่อส่งเสริมให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดได้

2.4 เพื่อสร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนและประชาคมวิสาหกิจเริ่มต้นพัฒนาแพลตฟอร์มที่สามารถถ่ายทอดองค์ความรู้ที่มุ่งเน้นการยกระดับและพัฒนาคุณภาพของบุคลากรในธุรกิจด้านเทคโนโลยีอย่างเป็นมาตรฐาน

2.5 เพื่อสร้างความร่วมมือกับภาคเอกชนและวิสาหกิจเริ่มต้นในการพัฒนาประชาคมวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup Community) ในการขับเคลื่อนเชิงพื้นที่และรายอุตสาหกรรมให้เอื้ออำนวยต่อการจัดตั้งและเติบโตของธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น

## 3. กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มวิสาหกิจเริ่มต้น ผู้ประกอบการ เครือข่ายทายาทนักธุรกิจรุ่นใหม่ ผู้สำเร็จการศึกษาล่าสุด และบุคคลทั่วไป ที่มีเจตคติที่ดี และมีความมุ่งมั่นที่จะทำวิสาหกิจเริ่มต้น โดยอาจมีผลิตภัณฑ์อยู่ใน Idea Stage หรือ Early Prototype ที่มีพื้นฐานหลักการสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นมาบ้างแล้ว

## 4. ขอบเขตการดำเนินงาน

กิจกรรมการพัฒนา บ่มเพาะ และเร่งสร้างวิสาหกิจเริ่มต้น (startup) นั้นทาง co-working space จะต้องมุ่งเน้นการดำเนินการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจให้แก่ผู้ประกอบการในพื้นที่ ให้สามารถพัฒนาตนเองเพื่อเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น (startup) ซึ่งจะต้องมีการดำเนินกิจกรรมที่สำคัญอันประกอบด้วย 5 กิจกรรมหลัก ได้แก่

4.1 การแสวงหาและคัดเลือกผู้ประกอบการและบุคคลที่สนใจในภูมิภาค (Selection) เพื่อเข้าร่วมโครงการและการสนับสนุนเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น

4.1.1 การคัดเลือกจะเริ่มต้นด้วยใบสมัครที่ทดสอบพื้นฐานของทีมวิสาหกิจเริ่มต้นระยะแรก เช่น แผนธุรกิจ (Business Model Canvas) พร้อมกับลิ่งส์สื่อการสอนเพื่อช่วยเหลือวิสาหกิจเริ่มต้นที่ไม่คุ้นเคยกับกับระบบการคิด

4.1.2 เพื่อสร้างวิสาหกิจเริ่มต้นระยะแรกที่มีคุณภาพ การคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการจะใช้การสัมภาษณ์แผนการ Pitch โดยให้น้ำหนักกับทัศนคติ 65% และไอเดีย 35% เพื่อคัดกรองบุคคลที่พร้อมต่อสู้กับอุปสรรค มีความคิดเปิดกว้าง (Founder Mindset) และมีแผนธุรกิจที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาต่อสูง (High potential business)

4.2 การอบรมบ่มเพาะ สัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Practicum) เพื่อพัฒนาแนวคิดสู่ต้นแบบผลิตภัณฑ์ รวมถึงการให้คำปรึกษา (Mentorship) เพื่อการเตรียมความพร้อมสู่การเป็นวิสาหกิจเริ่มต้น

4.2.1 ทีมวิสาหกิจเริ่มต้นสามารถขอคำแนะนำจากทีมที่ปรึกษาได้เสมอ

4.2.2 ทีมวิสาหกิจเริ่มต้นจะต้องรายงานความคืบหน้ากับทีมที่ปรึกษาอาทิตย์ละ 1 ครั้ง

4.2.3 ทีมวิสาหกิจเริ่มต้นจะต้องทำ Mid-Term Product Evaluation กับทีมที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญในวงการของตัวเอง 1 ครั้ง โดยเป็นการวิเคราะห์จุดอ่อนและทิศทางของผลิตภัณฑ์เพื่อปรับปรุง

4.3 การอบรมเนื้อหาในลักษณะโมดูล (Fluid Curriculum Module) เพื่อเติมเต็มพื้นฐานให้กับวิสาหกิจเริ่มต้นในส่วนที่ยังไม่แข็งแกร่ง โดยใช้เวลาให้วิสาหกิจเริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองได้อย่างสูงสุด

4.4 การถ่ายทอดความรู้และเชื่อมต่อกับเครือข่ายวิสาหกิจเริ่มต้น (Reflection & Immersion)

4.4.1 กิจกรรมการเรียนรู้ผ่านการสอน โดยทีมวิสาหกิจเริ่มต้นจะทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยวิทยากร เพื่อเอาเนื้อหาที่เรียนรู้มาอธิบายและฝึกใช้ในสถานการณ์อื่น

4.4.2 กิจกรรม Networking กับบุคคลในวงการเพื่อสร้างเครือข่ายในอนาคต

4.5 จัดงาน Demo Day เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นแสดงผลงาน (Demonstration) ต่อนักลงทุน (Angel investor) และกรรมการโครงการบ่มเพาะต่างๆ

4.6 สนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมกิจกรรมสามารถรับการสนับสนุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆได้

4.7 สร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นและหน่วยงานเครือข่ายในระดับภูมิภาคหรือหน่วยงานท้องถิ่น เพื่อส่งเสริมการพัฒนาแนวคิดทางธุรกิจแก่วิสาหกิจเริ่มต้นให้มีความเหมาะสมและมีศักยภาพในการเติบโตได้

## 5. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

5.1 มีความสามารถตามกฎหมาย

5.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

5.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

5.4 ไม่เป็นนิติบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอมหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

5.5 ไม่เป็นนิติบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง 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 ผู้เสนอราคาต้องเป็นนิติบุคคลที่มีผลงานที่สัมพันธ์กับหัวข้อที่กำหนด ในวงเงินไม่น้อยกว่า 2,000,000.-บาท (สองล้านบาทถ้วน) และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาเดียว และทำสัญญาโดยตรงกับส่วนราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยผู้เสนอราคาจะต้องส่งเอกสารหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนาสัญญาหรือสำเนาใบสั่งซื้อ/สั่งจ้าง มาประกอบการพิจารณา

## 6. เงื่อนไขการจ้าง

6.1 ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบในการประสานงานกิจกรรมการอบรมต่างๆ ที่อยู่ภายใต้พื้นที่ขอบเขตที่รับผิดชอบ

6.2 ผู้รับจ้างต้องส่งมอบรายงานผลการดำเนินงานสมบูรณ์ทั้งหมดภายใน 5 เดือน นับแต่วันที่ลงนามในสัญญาจ้าง และต้องรับประกันผลงานให้เสร็จสมบูรณ์ หากมีข้อบกพร่องต้องติดตามแก้ไขปรับปรุงให้เรียบร้อยโดยเร็วตามระยะเวลาที่สำนักงานฯ กำหนด

## 7. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลาในการดำเนินงาน 150 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	ระยะเวลา (วัน)				
	30	60	90	120	150
1. การประชาสัมพันธ์โครงการและการรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการ					
2. รับลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการ					
3. งานเปิดตัวโครงการ					
4. รับข้อเสนอโครงการ รอบที่ 1					
5. พิจารณาโครงการ รอบที่ 1					
6. ดำเนินโครงการ รอบที่ 1					
7. ส่งรายงานความก้าวหน้าและเบิกจ่ายครั้งที่ 1					
8. รับข้อเสนอโครงการ รอบที่ 2					
9. พิจารณาโครงการ รอบที่ 2					
10. ดำเนินโครงการ รอบที่ 2					
11. ส่งรายงานความก้าวหน้าและเบิกจ่ายครั้งที่ 2					
12. รับข้อเสนอโครงการ รอบที่ 3					
13. พิจารณาโครงการ รอบที่ 3					
14. ดำเนินโครงการ รอบที่ 3					
15. ส่งรายงานความก้าวหน้าและเบิกจ่ายครั้งที่ 3					

#### 8. งบประมาณและค่าจ้าง

ในวงเงินไม่เกิน 6,500,000.- บาท (หกล้านห้าแสนบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีอื่นๆ

#### 9. ราคาากลางและแหล่งที่มา

9.1 ราคากลาง 6,500,000.- บาท (หกล้านห้าแสนบาทถ้วน)

9.2 แหล่งที่มาของราคากลาง

- หลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษาไทย สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ ปี 2556

- หลักเกณฑ์และอัตราค่าใช้จ่ายการวิจัยที่คณะกรรมการการวิจัยแห่งชาติ (วช.) กำหนด (ตามแบบ วช. 2ค - ปี 2556)

### 9.3 ประมาณการรายการค่าใช้จ่ายในโครงการ

รายการค่าใช้จ่าย	จำนวนเงินต่อ ครั้ง (บาท)	จำนวน (หน่วย)	จำนวนเงิน รวม 3 ภูมิภาค (บาท)
1. ค่าจ้าง ผู้บริหารโครงการและเจ้าหน้าที่โครงการ	890,000	1	890,000
2. ค่าสื่อประชาสัมพันธ์ และการตลาด ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาค ตลอดโครงการ - สื่อ Online / Offline / Graphic / Video Contents	807,000	1	807,000
3. ค่าบริการ สถานที่ อุปกรณ์การสอน อุปกรณ์สำหรับสร้าง MVP	760,000	3	2,280,000
4. ค่าวิทยากรและที่ปรึกษาเฉพาะทาง รวมทั้ง Mid Term Review	230,000	3	690,000
5. เงินสนับสนุน Startup	600,000	3	1,800,000
6. ค่าใช้จ่ายของเจ้าหน้าที่สนช.ในการตรวจงาน	11,000	3	33,000
<b>รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด</b>			<b>6,500,000</b>

### 10. ผลงานที่ต้องส่งมอบ (รายงานการดำเนินการ)

- 10.1 จัดการประชาสัมพันธ์ สัมมนา เพื่อสรรหาผู้สนใจเข้าร่วมโครงการอย่างน้อย จำนวน 50 ราย
- 10.2 จัดประชุมคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้นเพื่อเข้ารับการพิจารณาสนับสนุนอย่างน้อย จำนวน 10 ราย
- 10.3 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นที่ผ่านการพิจารณาเข้าร่วมโครงการอย่างน้อย จำนวน 6 ราย
- 10.4 วิเคราะห์ สถานะ จุดอ่อน-แข็งของทีมและธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น ต้นโครงการ
- 10.5 จัดหาที่ปรึกษาทางธุรกิจและพี่เลี้ยง (Mentor) แก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ
- 10.6 จัดกิจกรรมเครือข่ายแก่วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการอย่างน้อย 6 ครั้ง
- 10.7 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นยื่นข้อเสนอโครงการต่อ สนช. อย่างน้อย จำนวน 6 โครงการ
- 10.8 ติดตามและรายงานผลการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นเป็นประจำทุกสัปดาห์
- 10.9 ติดตามและรายงานผลการดำเนินงานโครงการของ co-working space เป็นประจำทุกเดือน
- 10.10 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นที่ได้รับการสนับสนุนเข้าร่วมงานแสดงผลงาน Demo Day
- 10.11 สนับสนุนให้วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการจดทะเบียนบริษัท จำนวนอย่างน้อย 3 ราย
- 10.12 วิเคราะห์ สถานะ จุดอ่อน-แข็งของทีมและธุรกิจวิสาหกิจเริ่มต้น ท้ายโครงการ

## 11. ค่าจ้างและวิธีการจ่ายค่าจ้าง

11.1 ค่าจ้าง ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างสำหรับการทำงานของผู้รับจ้าง วงเงินไม่เกิน 6,500,000.- บาท (หก ล้านห้าแสนบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

11.2 วิธีการจ่ายค่าจ้าง ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุของผู้ว่าจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับผลงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โดยกำหนดการจ่ายค่าจ้างออกเป็น 3 (สาม) งวด ดังนี้

**งวดที่ 1** กำหนดจ่ายร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) โดยมีรายละเอียดของแผนงาน กำหนดการ รายละเอียดขั้นตอน วิธีการดำเนินงานตามขอบข่ายของงาน และครอบคลุมขอบเขตของโครงการ ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยกำหนดจ่ายค่าจ้างหลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

**งวดที่ 2** กำหนดจ่ายร้อยละ 50 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ภายใน 75 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามสัญญา โดยกำหนดจ่ายค่าจ้างหลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

**งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย)** กำหนดจ่ายร้อยละ 20 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) โดยมีรายละเอียด ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พร้อมข้อเสนอโครงการของวิสาหกิจเริ่มต้น ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามสัญญา โดยกำหนดจ่ายค่าจ้างหลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

## 12. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

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

## 13. ผู้ประสานงาน

นางสาวกวนลี พันธุ์ ผู้จัดการโครงการ

โทร 02 017 5555 ต่อ 210, 0948570333

โทรสาร 02-017 5566

อีเมล Kuanlee.p@nia.or.th