

(ร่าง) เกณฑ์อ้างอิง (Term of Reference)

การจ้างเหมาเพื่อดำเนินงานโครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร รุ่นที่ 2
(SPACE-F: FoodTech Incubator & Accelerator Program Batch 2)

1. หลักการและเหตุผล

รัฐบาลมีนโยบายปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยมุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ซึ่งเป็นธุรกิจหรือโครงการในลักษณะที่เพิ่งเริ่มดำเนินการ 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) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุน หรือบริษัทขนาดใหญ่ 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 นอกจากนี้ประเทศไทยยังเป็นหนึ่งในประเทศที่ส่งออกอาหารมากที่สุดของโลก และเป็นลำดับที่ 2 ของทวีปเอเชีย โดยในปี 2559 มีมูลค่าการส่งออกมากถึง 500 ล้านบาท ในอีกทางหนึ่ง กรุงเทพมหานครก็ถูกจัดเป็นหนึ่งในเมืองที่เหมาะสมสำหรับการก่อตั้งวิสาหกิจเริ่มต้นมากที่สุดในโลก ด้วยเหตุจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน ค่าครองชีพที่ต่ำ จำนวนโคเวิร์คกิ้งสเปซ (Co-working space) คุณภาพชีวิต และนโยบายสนับสนุนจากภาครัฐ จากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ จะเห็นได้ว่ากรุงเทพมหานครฯ 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 สนข. โดยฝ่ายนวัตกรรมเพื่อเศรษฐกิจ และฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการนวัตกรรม จึงได้ร่วมมือกับบริษัท ไทยยูเนียน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มหาวิทยาลัยมหิดล บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) บริษัท เบทาโกร จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดีลรอยท์ ฟู๊ด โรแมนติก ไฮเยส จำกัด พัฒนา “SPACE-F: โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร” รุ่นที่ 2 (“SPACE-F: FoodTech Incubator and Accelerator Program” batch 2) ต่อจากโครงการเดียวกัน รุ่นที่ 1 ที่ได้มีการดำเนินงานในปี 2563 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบ่มเพาะและพัฒนาผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech Startup) ตลอดจนเร่งการเติบโตทางธุรกิจสู่ตลาดเอเชีย รวมทั้งยังเป็นแพลตฟอร์มกลาง (Platform) ที่ช่วยเชื่อมโยงวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอุตสาหกรรมอาหารเข้ากับผู้เล่นที่สำคัญในระบบนิเวศ เช่น องค์กรภาครัฐ (Government agency) บริษัทขนาดใหญ่ (Big corporate) นักลงทุน (Investor) และ สถาบันการศึกษา (Academic institute) อันจะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงปัจจัยที่สำคัญต่อการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตของวิสาหกิจเริ่มต้น โดย สนข. หวังว่าโครงการ SPACE-F นี้จะมีส่วนช่วยในการเพิ่มจำนวนวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย รวมทั้งก่อให้เกิดการพัฒนาระบบนิเวศที่เกี่ยวข้อง ทั้งในแง่ของปริมาณ (Quantity) ความหลากหลาย (Variety) และคุณภาพ (Quality) อีกทั้ง ยังช่วยสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) โดยการสร้างตัวอย่างความสำเร็จ (Success case) ให้เป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณะ

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อติดตามและรายงานความก้าวหน้าของ startup ให้เป็นไปอย่างทั่วถึง มีความต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพ (monitor and report progress)

2.2 เพื่อติดต่อประสานงานและช่วยอำนวยความสะดวกแก่วิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเข้าถึงทรัพยากรและการสนับสนุนของโครงการได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ

2.3 เพื่อจัดหาทรัพยากรและการสนับสนุนเพิ่มเติมให้ตรงตามความต้องการของ startup (provide and allocate resources and support)

2.4 เพื่อบริหารจัดการกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ และผู้ว่าจ้าง (administer the program)

2.5 เพื่อสร้างการรับรู้และภาพลักษณ์ของแบรนด์ SPACE-F และ startup ที่เข้าร่วมโครงการ (PR & branding)

3. ขอบเขตการดำเนินงาน

ผู้รับจ้างจะต้องบริหารจัดการโครงการ SPACE-F รุ่นที่ 2 ให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง โดยมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

รายการ	โครงการบ่มเพาะ (Incubator Program)	โครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)
ระยะเวลาดำเนินโครงการ	9 เดือน	5 เดือน
จำนวนวิสาหกิจเริ่มที่เข้าร่วมโครงการ	อย่างน้อย 6 ราย	อย่างน้อย 6 ราย
ระยะ (stage) ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ	Pre-seed ~ seed	อย่างน้อย Pre-series A
ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	<ul style="list-style-type: none"> - วิสาหกิจเริ่มต้นได้พัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์ (prototype) - วิสาหกิจเริ่มต้นได้ทดสอบตลาด (market validation) - วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถระดมทุน (raise fund) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ 	<ul style="list-style-type: none"> - วิสาหกิจเริ่มต้นได้ทดสอบตลาด (market validation) - วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถระดมทุน (raise fund) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
ภาษาหลักที่ใช้ในการสื่อสารและดำเนินกิจกรรม	ภาษาอังกฤษ	ภาษาอังกฤษ

3.1 จัดหาบุคลากรสำหรับการดำเนินกิจกรรมในโครงการ ดังนี้

- 3.1.1 โค้ช (Coach) จำนวนอย่างน้อย 3 คน โดยทำหน้าที่เป็นผู้กำกับดูแลและให้คำแนะนำแก่วิสาหกิจเริ่มต้น เพื่อพัฒนาขีดความสามารถ ตลอดจนผลักดันให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถพัฒนาธุรกิจได้ตามแผนที่วางไว้ ทั้งนี้ วิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายจะต้องมีโค้ชประจำทีมอย่างน้อย 1 คน ตลอดระยะเวลาที่เข้าร่วมโครงการ
- 3.1.2 ที่ปรึกษา (Mentor) จำนวนอย่างน้อย 3 คน โดยทำหน้าที่เป็นผู้ให้คำปรึกษาเฉพาะทาง เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถก้าวผ่านข้อจำกัดบางอย่างไปได้อย่างราบรื่น อาทิ ข้อจำกัดด้านเทคโนโลยี ด้านการวิเคราะห์ทดสอบผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด ด้านกฎหมาย ฯลฯ โดยอาจเป็นการให้คำปรึกษาเป็นครั้งๆ ไป ตามแต่ความต้องการและบริบทของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 3.1.3 ผู้ช่วย (Assistant) จำนวนอย่างน้อย 3 คน โดยทำหน้าที่เป็นผู้ติดตามความก้าวหน้าของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายอย่างใกล้ชิด เพื่อรายงานความก้าวหน้าแก่โค้ชและผู้ว่าจ้าง รวมทั้งช่วยสนับสนุนการติดต่อประสานงานระหว่างวิสาหกิจเริ่มต้นกับโค้ช ที่ปรึกษา พันธมิตรโครงการ SPACE-F ตลอดจนบุคคลภายนอกที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ วิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละรายจะต้องมีผู้ช่วยประจำทีมอย่างน้อย 1 คน ตลอดระยะเวลาที่เข้าร่วมโครงการ

3.1.4 เจ้าหน้าที่ด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์โครงการ (PR & Marketing staff) จำนวนอย่างน้อย 1 คน โดยทำหน้าที่เป็นผู้รับผิดชอบขอบเขตงานข้อ 3.6

3.1.5 ผู้ประสานงานทั่วไป (coordinator) จำนวนอย่างน้อย 1 คน โดยทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานระหว่างผู้ว่าจ้างกับผู้รับจ้าง และเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการดำเนินธุรกรรมกับผู้ว่าจ้าง

3.2 บริหารจัดการโครงการและดูแลควบคุมการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ในโครงการให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย มีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการและผู้ว่าจ้าง

3.2.1 กิจกรรมการอบรมให้ความรู้ (Knowledge)

- 1) ติดต่อประสานงานกับวิทยากร วิสาหกิจเริ่มต้น และแขกรับเชิญตามผู้ว่าจ้างกำหนด
- 2) ในกรณีที่จัดกิจกรรมในรูปแบบออฟไลน์ ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้จัดเตรียมห้องประชุมที่จอดรถ รวมทั้งจัดให้มีอาหารว่าง (กรณีครึ่งวัน) และอาหารเที่ยง (กรณีเต็มวัน) ให้มีปริมาณที่เหมาะสมกับจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด
- 3) ในกรณีที่จัดกิจกรรมในรูปแบบออนไลน์ ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้จัดหาและจัดเตรียมสื่อทัศนูปกรณ์ (multimedia) อาทิ ไมโครโฟน กล้องเว็บแคม ลำโพง ฯลฯ ตลอดจนช่องทางการสื่อสารที่มีความเหมาะสมสำหรับดำเนินกิจกรรม อาทิ zoom, MS Team ฯลฯ หรือตามผู้ว่าจ้างกำหนด โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด

3.2.2 กิจกรรมการให้คำปรึกษา (Consultation)

- 1) จับคู่โค้ช (Coach) และที่ปรึกษา (Mentor) ที่มีความเหมาะสมกับความต้องการและบริบทของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 2) จัดให้มีการให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจเริ่มต้น อย่างน้อยทีละ 2 ชม. ต่อเดือน โดยกิจกรรมอาจอยู่ในรูปแบบกลุ่มหรือเดี่ยว ผ่านช่องทางออนไลน์หรือออฟไลน์ ทั้งนี้เป็นไปตามความต้องการและบริบทของแต่ละวิสาหกิจเริ่มต้น โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด อาทิ ค่าตอบแทนโค้ชและที่ปรึกษา (ถ้ามี) ค่าเดินทางและค่าที่พักของโค้ชและที่ปรึกษา (ถ้ามี) ฯลฯ

3.2.3 กิจกรรมการสร้างเครือข่าย (Networking)

- 1) จัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายให้วิสาหกิจเริ่มต้นได้รู้จักกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในระบบนิเวศวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหาร (FoodTech startup ecosystem) จำนวนอย่างน้อย 4 ครั้ง โดยกิจกรรมอาจอยู่ในรูปแบบต่างๆ อาทิ กิจกรรมพบปะพูดคุย (meet-up) กิจกรรมการร่วมรับประทานอาหารเย็น (dinner talk) กิจกรรมการศึกษาดูงาน (site visit) ฯลฯ โดยผู้ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมดังกล่าว

- 2) นำเสนอรายชื่อ ติดต่อเชิญชวน รวมทั้งประสานงานกับแขกรับเชิญและวิสาหกิจ เริ่มต้นให้เข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายดังกล่าว
- 3) กระตุ้นให้เกิดการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้เข้าร่วมกิจกรรม และกำกับดูแลกิจกรรม ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ

3.2.4 กิจกรรมการนำเสนอแผนธุรกิจต่อนักลงทุน (Demo Day)

นำเสนอแนวคิดและแนวปฏิบัติที่เหมาะสม ตลอดจนช่วยสนับสนุนการจัดงาน ร่วมกับผู้ว่าจ้าง ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ โดยผู้ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมดังกล่าว

3.3 อำนวยความสะดวกแก่วิสาหกิจเริ่มต้นให้สามารถเข้าถึงทรัพยากรและการสนับสนุนในโครงการได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ

3.3.1 สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นในการติดต่อประสานงานกับโค้ช ที่ปรึกษา พันธมิตรโครงการ SPACE-F ตลอดจนบุคคลหรือหน่วยงานภายนอกที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เพื่อให้วิสาหกิจเริ่มต้นสามารถเข้าถึงทรัพยากรและการสนับสนุนในโครงการได้อย่างทั่วถึงและมีประสิทธิภาพ

3.3.2 ให้คำแนะนำและช่วยตรวจทานเอกสารประกอบการทำธุรกรรมกับพันธมิตรในโครงการ SPACE-F (ถ้ามี)

3.4 ติดตามและรายงานผล กำหนดให้ผู้รับจ้างติดตามและรายงานผลความก้าวหน้า ความต้องการ และอุปสรรค (ถ้ามี) ที่วิสาหกิจเริ่มต้นกำลังประสบอยู่ โดยรายงานให้ผู้ว่าจ้างรับทราบอย่างสม่ำเสมอ ตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

3.5 จัดหาและจัดสรรทรัพยากรและการสนับสนุนเพิ่มเติมให้แก่วิสาหกิจเริ่มต้น

ในกรณีที่วิสาหกิจเริ่มต้นมีความต้องการทรัพยากรหรือการสนับสนุนบางประการ ซึ่งผู้ว่าจ้าง และ/หรือ พันธมิตรในโครงการ SPACE-F ไม่สามารถจัดหาให้ได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์ขอให้ผู้รับจ้างจัดหาทรัพยากรและการสนับสนุนดังกล่าวให้แทน โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด โดยมีรูปแบบดังต่อไปนี้

- 1) การอบรมให้ความรู้ในลักษณะกลุ่ม (group class) ในหัวข้อที่เป็นที่ต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้น อาทิ การวางแผนทางการเงิน (financial plan) การระดมทุน (fundraising) การนำเสนอแผนธุรกิจ (pitching) การเจรจากับนักลงทุน (investor negotiation) การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท (company registration) การขอรับบัตรส่งเสริมจาก BOI (BOI investment promotion) การขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์กับ อย. (product registration with Thai FDA) การจัดการทรัพย์สินทางปัญญา (IP management) ฯลฯ หรือตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด โดยมีจำนวนชั่วโมงไม่เกิน 40 ชม.
- 2) การแนะนำบอกต่อ (recommendation and introduction) บุคคล องค์กร หรือบริการ หรืออื่นๆ ตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ซึ่งอาจเป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจเริ่มต้น

3.6 ประชาสัมพันธ์โครงการ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ (Promotion of SPACE-F and startups)

- 3.6.1 จัดทำแผนการประชาสัมพันธ์ (1) แบนด์โครงการ SPACE-F และ (2) วิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ SPACE-F ให้เป็นที่รู้จักในวงการสื่อและผู้สนใจวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเทคโนโลยีอาหารทั้งในและต่างประเทศ
- 3.6.2 คิด ออกแบบ และผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ อาทิ บทความ ภาพนิ่ง ภาพกราฟิกส์ ภาพเคลื่อนไหว ฯลฯ โดยมีเนื้อหา อาทิ ข้อมูลโครงการ กิจกรรมและความเคลื่อนไหวในโครงการ ข้อมูลและความเคลื่อนไหวของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ฯลฯ ผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์ของโครงการ SPACE-F อาทิ Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube ฯลฯ
- 3.6.3 ปรับปรุงช่องทางการสื่อสารของโครงการ SPACE-F ให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบัน รวมทั้ง กำกับดูแลช่องทางดังกล่าวให้อยู่ในความเรียบร้อย ปราศจากเนื้อหาหรือข้อความที่ไม่เหมาะสม
- 3.6.4 ตอบกลับอีเมลหรือข้อซักถามจากบุคคลหรือหน่วยงานภายนอกที่เข้ามาทางช่องทางการสื่อสารของโครงการ SPACE-F ได้แก่ email, Website, Facebook, twitter, LinkedIn, YouTube ฯลฯ ให้เป็นไปด้วยความสุภาพและเหมาะสม ภายในกรอบระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด

4. ผลงานที่จะต้องส่งมอบ

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

- 4.1 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 1 ประกอบด้วย
 - 4.1.1 รายชื่อและเอกสารสรุปความเชี่ยวชาญ (Resume) ของโค้ช (coach) ที่ปรึกษา (mentor) และผู้ช่วย (assistant) ตามขอบเขตงานข้อ 3.1
 - 4.1.2 รายงานการจับคู่โค้ช (coach) ที่ปรึกษา (mentor) และผู้ช่วย (assistant) กับวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ให้มีความเหมาะสมกับวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
 - 4.1.3 ปฏิทินกิจกรรม (activity calendar) ที่ประกอบด้วยกิจกรรมตามขอบเขตงานข้อ 3.2, 3.5 และข้อ 3.6
- 4.2 รายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 2 ประกอบด้วย
 - 4.2.1 รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) ตั้งแต่เดือนที่ 1 – 6 นับตั้งแต่วันลงนามในสัญญา โดยเนื้อหาประกอบด้วย
 - 1) ผลการบริหารจัดการและกำกับดูแลการจัดกิจกรรมตามขอบเขตงานข้อ 3.2 และข้อ 3.5 ที่เกิดขึ้นจริง อาทิ รายละเอียดของแต่ละกิจกรรม รายชื่อและจำนวน

ผู้เข้าร่วมกิจกรรม อัตราการเข้าร่วมกิจกรรมของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย (attendance rate) ฯลฯ

- 2) ปัญหาและอุปสรรค (problem and challenge) ที่วิสาหกิจเริ่มต้นพบระหว่างเข้าร่วมโครงการ
- 3) รายงานสรุปผลการปรึกษาหารือกับโค้ช (coach) และที่ปรึกษา (mentor) แต่ละครั้ง ของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 4) ความก้าวหน้า (progress) และผลสำเร็จ (achievement) ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่าง ๆ อาทิ การพัฒนาธุรกิจ (business development) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) การขยายธุรกิจ (business expansion) การสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตร (partnership and collaboration) การระดมทุน (fundraising) ฯลฯ
- 5) บทวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้นหลังจบโครงการ และแนวทางการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นภายหลังจากจบโครงการ
- 6) บทวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยง (SWOT analysis) ของโครงการเร่งการเติบโต (Accelerator Program) รวมทั้งข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการปรับปรุงพัฒนาโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) ให้ดียิ่งขึ้น

4.2.2 รายงานสรุปผลการบริหารจัดการโครงการเร่งการบ่มเพาะ (Incubator Program) ตั้งแต่เดือนที่ 1 – 6 นับตั้งแต่วันลงนามในสัญญา โดยเนื้อหาประกอบด้วย

- 1) ผลการบริหารจัดการและกำกับดูแลการจัดกิจกรรมตามขอบเขตงานข้อ 3.2 และข้อ 3.5 ที่เกิดขึ้นจริง ได้แก่ รายละเอียดของแต่ละกิจกรรม รายชื่อและจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม อัตราการเข้าร่วมกิจกรรมของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย (attendance rate)
- 2) ปัญหาและอุปสรรค (problem and challenge) ที่วิสาหกิจเริ่มต้นพบระหว่างเข้าร่วมโครงการ
- 3) รายงานสรุปผลการปรึกษาหารือกับโค้ช (coach) และที่ปรึกษา (mentor) แต่ละครั้ง ของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 4) ความก้าวหน้า (progress) และผลสำเร็จ (achievement) ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่าง ๆ อาทิ การพัฒนาธุรกิจ (business development) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) การขยายธุรกิจ (business expansion) การสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตร (partnership and collaboration) การระดมทุน (fundraising) ฯลฯ

4.2.3 รายงานสรุปผลการประชาสัมพันธ์โครงการ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6 ที่เกิดขึ้นจริง ตั้งแต่เดือนที่ 1 – 6 นับตั้งแต่วันลงนามใน

สัญญา โดยมีเนื้อหา อาทิ สรุปภาพรวมผลการประชาสัมพันธ์ ตัวอย่างบทความ ภาพ และ/หรือ วิดีโอ ยอดการเข้าถึง (reach) ยอดการมีส่วนร่วม (engagement rate) ฯลฯ

4.3 รายงานฉบับสมบูรณ์ ประกอบด้วย

4.3.1 รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) ตั้งแต่เริ่มต้นจนจบโครงการ โดยเนื้อหาประกอบด้วย

- 1) ผลการบริหารจัดการและกำกับดูแลการจัดกิจกรรมตามขอบเขตงานข้อ 3.2 และ ข้อ 3.5 ที่เกิดขึ้นจริง อาทิ รายละเอียดของแต่ละกิจกรรม รายชื่อและจำนวน ผู้เข้าร่วมกิจกรรม อัตราการเข้าร่วมกิจกรรมของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย (attendance rate) ฯลฯ
- 2) ปัญหาและอุปสรรค (problem and challenge) ที่วิสาหกิจเริ่มต้นพบระหว่าง เข้าร่วมโครงการ
- 3) รายงานสรุปผลการปรึกษาหารือกับโค้ช (coach) และที่ปรึกษา (mentor) แต่ละ ครั้ง ของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย
- 4) ความก้าวหน้า (progress) และผลสำเร็จ (achievement) ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่ เข้าร่วมโครงการในด้านต่าง ๆ อาทิ การพัฒนาธุรกิจ (business development) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) การขยายธุรกิจ (business expansion) การสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตร (partnership and collaboration) การระดมทุน (fundraising) ฯลฯ
- 5) บทวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้นหลังจบโครงการ และแนวทางการ สนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นภายหลังจากจบโครงการ
- 6) บทวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยง (SWOT analysis) ของ โครงการเร่งการเติบโต (Accelerator Program) รวมทั้งข้อคิดเห็นและ ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงพัฒนาโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) ให้ดียิ่งขึ้น

4.3.2 รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Incubator Program) ตั้งแต่ เริ่มต้นจนจบโครงการ โดยเนื้อหาประกอบด้วย

- 1) ผลการบริหารจัดการและกำกับดูแลการจัดกิจกรรมตามขอบเขตงานข้อ 3.2 และ ข้อ 3.5 ที่เกิดขึ้นจริง อาทิ รายละเอียดของแต่ละกิจกรรม รายชื่อและจำนวน ผู้เข้าร่วมกิจกรรม อัตราการเข้าร่วมกิจกรรมของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย (attendance rate) ฯลฯ
- 2) ปัญหาและอุปสรรค (problem and challenge) ที่วิสาหกิจเริ่มต้นพบระหว่าง เข้าร่วมโครงการ
- 3) รายงานสรุปผลการปรึกษาหารือกับโค้ช (coach) และที่ปรึกษา (mentor) แต่ละ ครั้ง ของวิสาหกิจเริ่มต้นแต่ละราย

- 4) ความก้าวหน้า (progress) และผลสำเร็จ (achievement) ของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการในด้านต่าง ๆ อาทิ การพัฒนาธุรกิจ (business development) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (product development) การขยายธุรกิจ (business expansion) การสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานพันธมิตร (partnership and collaboration) การระดมทุน (fundraising) ฯลฯ
- 5) บทวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของวิสาหกิจเริ่มต้นหลังจบโครงการ และแนวทางการสนับสนุนวิสาหกิจเริ่มต้นภายหลังจากจบโครงการ
- 6) บทวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยง (SWOT analysis) ของโครงการบ่มเพาะ (Incubator Program) รวมทั้งข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการปรับปรุงพัฒนาโครงการบ่มเพาะ (Incubator Program) ให้ดียิ่งขึ้น

4.3.3 รายงานสรุปผลการประชาสัมพันธ์โครงการ SPACE-F และวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมโครงการ ตามขอบเขตงานข้อ 3.6 ที่เกิดขึ้นจริง นับตั้งแต่วันลงนามในสัญญาจนถึงสิ้นสุดโครงการ โดยมีเนื้อหา อาทิ สรุปภาพรวมผลการประชาสัมพันธ์ ตัวอย่างบทความ ภาพ และ/หรือ วิดีโอ ยอดการเข้าถึง (reach) ยอดการมีส่วนร่วม (engagement rate) ฯลฯ

5. ระยะเวลาในการดำเนินงาน

มีระยะเวลาดำเนินงาน 11 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือนที่											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1. วางแผนการดำเนินงานร่วมกับผู้ว่าจ้าง												
2. ติดต่อประสานงานกับวิสาหกิจเริ่มต้น พันธมิตรโครงการ SPACE-F วิทยาการรับเชิญ รวมทั้งเตรียมการดำเนินโครงการ												
3. ดำเนินโครงการเร่งรัดการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program)												
4. จัดงานนำเสนอแผนธุรกิจของโครงการเร่งรัดการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Demo Day)												
5. ดำเนินโครงการบ่มเพาะ (Incubator Program)												
6. จัดงานนำเสนอแผนธุรกิจของโครงการบ่มเพาะ (Incubator Demo Day)												
7. สรุปและรายงานผล												

6. งบประมาณ

วงเงินไม่เกิน 6,000,000.- บาท (หกล้านบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

7. ราคากลาง

7.1 ราคากลาง : 6,000,000.- บาท (หกล้านบาทถ้วน)

7.2 แหล่งที่มาของราคา

- บริษัท ไรส์ แอคเซล จำกัด
- บริษัท วีเวิร์ค (ไทยแลนด์) จำกัด
- บริษัท เอกซ์พารา(ไทยแลนด์) จำกัด

8. การเบิกจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินซึ่งเป็นเงินบาทโดยตรงให้แก่ผู้รับจ้าง โดยผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ภายหลังจากผู้รับจ้างได้ส่งมอบผลงานให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุของผู้ว่าจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้เห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

โดยผู้ว่าจ้างจะกำหนดการส่งมอบงาน จำนวน 3 (สาม) งวด ดังนี้

งวดที่ 1 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 40 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 1 ภายใน 2 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 2 กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลการดำเนินงานระยะที่ 2 ภายใน 6 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบรายงานดังกล่าวแล้ว

งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย) กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ 30 ของวงเงินค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ ภายใน 11 เดือน 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) งดการชำระเงิน
- 9) รายละเอียดประวัติ คุณวุฒิและประสบการณ์การทำงาน รวมทั้งผลงานที่ผ่านมาของบุคลากรหลักที่ผู้รับจ้างได้เสนอมาทำงานนี้
- 10) เอกสารประกอบ ได้แก่ เอกสารการจดทะเบียนนิติบุคคล

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

10. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

- 10.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 10.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 10.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 10.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- 10.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- 10.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- 10.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
- 10.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่กรม ฅ 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 หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

10.13 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีกลาง เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

10.14 ผู้รับจ้างต้องมีประสบการณ์การรับจ้างงานด้านการจัดงานกิจกรรมที่คล้ายคลึงกับงานที่จ้างนี้ จากหน่วยงานของรัฐ หรือเอกชนที่เชื่อถือได้ โดยต้องแนบสำเนาคู่สัญญาจ้างหรือสำเนาใบรับรองผลงานที่มีมูลค่า 3,000,000.-บาท (สามล้านบาทถ้วน)

11. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

ผู้เสนอราคาต้องจัดทำข้อเสนอทางเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา เพื่อนำเสนอ “แนวทางดำเนินการ โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหาร (SPACE-F)” ให้มีความชัดเจนในการดำเนินงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ผู้ว่าจ้างโดยคณะกรรมการพิจารณาและคัดเลือกผู้เสนอราคาที่เสนอแนวคิดและการดำเนินงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์ และคาดว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ว่าจ้าง ซึ่งอาจไม่ใช่ผู้เสนอราคาต่ำสุด โดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

กำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 100

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| 1) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) | กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 20 |
| 2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิค | กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 80 |

ทั้งนี้ สำนักงานฯ กำหนดหัวข้อการพิจารณาข้อเสนอทางด้านเทคนิค ดังนี้

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในโครงการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับขอบเขตงาน (experience and expertise)	20
2.	สามารถจัดหาบุคลากร (human resource) ที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการของวิสาหกิจเริ่มต้นและโครงการ SPACE-F ในปริมาณที่เพียงพอ	30
3.	มีความพร้อมในการดำเนินโครงการ (readiness) โดยมีแผนปฏิบัติการที่ชัดเจน (concrete action plan) และสามารถเริ่มงานได้โดยเร็ว	20
4.	มีความกระตือรือร้น (proactive) เชื่อถือได้ (reliable) เป็นมืออาชีพ (professional) และอัธยาศัยดี (friendly) สามารถทำงานร่วมกับผู้ว่าจ้างวิสาหกิจเริ่มต้น และบุคคลภายนอกได้เป็นอย่างดี	10
5.	ข้อได้เปรียบ / จุดเด่น ที่ส่งผลให้โครงการบรรลุวัตถุประสงค์ หรือก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อโครงการ (advantages and benefit to the program)	20
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

โทรสาร 02 -017 5566

อีเมล jittrapon.j@nia.or.th

