

**เกณฑ์อ้างอิง (Terms of Reference; TOR)**  
**จ้างเหมาดำเนินโครงการเสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้นการเกษตร**  
**ออกสู่ตลาดต่างประเทศหรือได้รับการลงทุน (AgTech Battle)**

**1. หลักการและเหตุผล**

ตามที่รัฐบาลมีนโยบายปรับโครงสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยมุ่งเน้นการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ซึ่งเป็นธุรกิจหรือโครงการในลักษณะที่เพิ่งเริ่มดำเนินกิจการหรือโครงการเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดด มักมีรายได้และทุนจดทะเบียนต่ำ แต่มีนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่สามารถพัฒนาแข่งขันกับธุรกิจรายใหญ่ได้ รัฐจึงมอบหมายให้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมถึงสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ สนช. เป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการพัฒนาวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) เพื่อพัฒนาความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษา ในการสร้างความตระหนักรู้และความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) สู่กระบวนการบ่มเพาะและการพัฒนาผู้ประกอบการ (Incubation) ตลอดจนการเร่งรัดธุรกิจสู่ตลาดสากล (Acceleration) ก่อให้เกิดการลงทุน (Investment) ทั้งจากการลงทุนร่วมทุน (Venture Capital) นักลงทุนบุคคล (Angel) และนักลงทุนบริษัทขนาดใหญ่ (Corporate Venture) ธุรกิจเทคโนโลยีรายใหญ่ เพื่อให้เป็นนักรบใหม่ทางเศรษฐกิจ (New economic warrior) สนับสนุนการเร่งพัฒนาประเทศไปสู่เศรษฐกิจฐานนวัตกรรมและสังคมฐานความรู้ เพื่อให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางเทคโนโลยีที่สำคัญในภูมิภาค

ทั้งนี้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตผลิตผลเกษตรที่สำคัญของโลก โดยเห็นได้จากการที่ เป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตรสำคัญอันดับต้นๆ ของโลก เช่น ผู้ผลิตและส่งออกยางเป็นอันดับหนึ่งของโลก ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่าปัจจุบันมีจำนวนเกษตรกรมากกว่า 40 ล้านคน ที่มีสัดส่วนรายได้ไม่ถึงร้อยละ 10 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ จากจำนวนประชากรทั้งหมดของไทยในปี 2560 ซึ่งมีจำนวน 66 ล้านคน แสดงให้เห็นคนจำนวนร้อยละ 40 ของประชากรทั้งหมดที่ประกอบอาชีพเกษตรกรเป็นผู้ที่มีรายได้ต่ำที่สุด แต่ภาคเกษตรสามารถสร้างรายได้จำนวนมากเข้าประเทศคิดเป็นหลักหลายแสนล้านบาทต่อปี จึงนับว่าภาคเกษตรมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย และยังสร้างให้เกิดอุตสาหกรรมต่อเนื่องอีกมากมาย จากความสำคัญดังกล่าว รัฐบาลจึงมีนโยบายเกษตร 4.0 โดยปรับเปลี่ยนการเกษตรแบบดั้งเดิมสู่การเกษตรสมัยใหม่ ที่เน้นการบริหารจัดการโดยใช้เทคโนโลยี หรือที่เรียกว่าเกษตรแม่นยำสูง (Precision Farming) โดยเป็นการนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาผสมผสานกับงานด้านการเกษตรเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

อย่างไรก็ตาม ปัญหาสำคัญของการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ด้านการเกษตร พบว่าเกษตรกรยังขาดความรู้ความเข้าใจด้านเทคโนโลยีและไม่ได้รับคำแนะนำที่เพียงพอ แม้ว่าหลายหน่วยงานภาครัฐได้มีการพัฒนาศักยภาพและส่งเสริมให้กับเกษตรกรเริ่มมีการเรียนรู้การใช้เทคโนโลยีมากขึ้น แต่มีประสิทธิภาพไม่เท่าที่ควร ยังขาดการทำงานอย่างบูรณาการในการแก้ปัญหาด้านการเกษตรอย่างจริงจัง ตลอดจนผู้ประกอบการธุรกิจนวัตกรรมการเกษตรยังมีจำนวนไม่มากพอ และยังขาดแนวทางการสร้างรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ในการนี้ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) ได้ริเริ่มและดำเนินงานจัดตั้งโครงการ

“ศูนย์สร้างสรรค์ธุรกิจนวัตกรรมเกษตร (Agro Business Creative Center; ABC Center)” เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางสนับสนุนการดำเนินงานตามนโยบายรัฐบาลเพื่อส่งเสริมศักยภาพและยกระดับภาคการเกษตรของประเทศ โดยเป็นแผนงานของฝ่ายยุทธศาสตร์ S3 พัฒนาความสามารถทางนวัตกรรม (Innovation Capability) เพื่อเร่งสร้างและพัฒนาผู้ประกอบการที่มีรูปแบบธุรกิจใหม่ โดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมแก้ไขปัญหาด้านการเกษตรเพื่อเปลี่ยนผ่านภาคการเกษตรไปสู่การเกษตรสมัยใหม่ ซึ่งมีรูปแบบการดำเนินงาน 3 แผนงาน ได้แก่ 1) การบ่งชี้แนวโน้มนวัตกรรมเกษตร (AgTech Setter) 2) การพัฒนาความเป็นผู้ประกอบการนวัตกรรมเกษตร (AgTech Entrepreneurship Development) และ 3) การสร้างและพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของผู้ประกอบการนวัตกรรมเกษตร (AgTech Ecosystem)

ดังนั้น เพื่อให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานของศูนย์ฯ ในส่วนแผนงานการสร้างและพัฒนาระบบนิเวศที่เอื้อต่อการเติบโตของผู้ประกอบการนวัตกรรมเกษตร จึงได้ริเริ่มโครงการเสริมสร้างศักยภาพวิสาหกิจเริ่มต้นการเกษตรออกสู่ตลาดต่างประเทศหรือได้รับการลงทุน (AgTech Battle) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการวิสาหกิจเริ่มต้นด้านการเกษตร (AgTech Startup) ที่พร้อมในการเติบโตให้สามารถเข้าใจถึงวิธีการระดมทุน เครื่องมือวิเคราะห์ธุรกิจของตัวเอง ทักษะการเจรจาธุรกิจกับนักลงทุน ทักษะที่จำเป็นสำหรับการหา Corporate Partners ซึ่งเป็นทักษะที่จำเป็นที่จะทำให้วิสาหกิจเริ่มต้นด้านการเกษตรสามารถขยายธุรกิจออกสู่ตลาดสากลหรือได้รับการลงทุน

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านการเกษตร (AgTech Startup) ให้สามารถออกสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ

2.2 เพื่อพัฒนาศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านการเกษตร (AgTech Startup) ให้สามารถได้รับการลงทุนจาก VC CVC หรือนักลงทุน

## 3. กลุ่มเป้าหมาย

วิสาหกิจเริ่มต้นด้านเกษตร (AgTech Startup) ที่พร้อมในการเติบโต

## 4. ขอบเขตการดำเนินงาน

### 4.1 ช่วงก่อนเปิดรับสมัคร

4.1.1 ติดต่อและประสานกับบริษัทและ/หรือองค์กรต่างๆ เพื่อร่วมกันกำหนดหัวข้อท้าทายสำหรับการพัฒนานวัตกรรมเกษตร (challenge) และร่วมกันกำหนดหัวข้อการแข่งขัน ร่วมคัดเลือกวิสาหกิจเริ่มต้น อบรมและให้คำปรึกษา อีกทั้งเป็นกรรมการตัดสินในรอบสุดท้าย

4.1.2 ติดต่อและประสานกับนักลงทุนและ/หรือผู้เชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ทางด้านการลงทุนในวิสาหกิจเริ่มต้นมาเป็นกรรมการตัดสินรอบสุดท้าย

4.1.3 ออกแบบสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อเชิญชวนให้สมัครเข้าร่วมการแข่งขัน

- 4.1.4 ออกแบบ จัดทำระบบรับสมัคร ให้เข้าถึงได้สะดวกและรวดเร็ว ตลอดจนการบริหารจัดการระบบให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย
- 4.2 ช่วงรับสมัครและคัดเลือก
  - 4.2.1 ผลิต content ในรูปแบบของบทความ (Article) และ/หรือสื่อ (Infographic, Viral Clip, Visualization) ออกมาในช่วงรับสมัครอย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 ชิ้น
  - 4.2.2 นำ content โพรโมทตามช่องทางต่างๆ เช่น หน้าเพจ NIA, เพจ Startup Thailand, เพจข่าวต่างๆ และอื่นๆ
  - 4.2.3 ดำเนินการและบริหารจัดการเพื่อดึงดูดการรับสมัครของวิสาหกิจเริ่มต้นด้านเกษตรจากทั่วประเทศ
  - 4.2.4 รวบรวมและคัดกรองผู้สมัคร
  - 4.2.5 ออกแบบ จัดทำระบบการให้คะแนนและการตัดสิน ให้โปร่งใสและเป็นกลาง
  - 4.2.6 ดำเนินการตัดสินรอบคัดเลือก ทั้งนี้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเบี้ยประชุมคณะกรรมการตัดสินตามความเหมาะสม
- 4.3 ช่วงอบรมและให้คำปรึกษา
  - 4.3.1 นำเสนอแผนการสอนการอบรมเรื่อง Fundraising สำหรับ AgTech Startup แก่สำนักงานเพื่อพิจารณาและเห็นชอบในวิทยากร โดยเน้นให้ผู้เข้าร่วมอบรมเข้าใจถึงวิธีการระดมทุน เรียนรู้ เครื่องมือวิเคราะห์ธุรกิจของตัวเอง เรียนรู้ทักษะการเจรจาธุรกิจกับนักลงทุน เรียนรู้ทักษะที่จำเป็นสำหรับการหา Corporate Partners
  - 4.3.2 นำเสนอรายชื่อผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์ในวงการสตาร์ทอัพ รวมไปถึงมีเชี่ยวชาญในด้านการลงทุน โดยต้องมาเข้าร่วมโปรแกรมในระยะเวลา 2 สัปดาห์ และให้เวลาในการปรึกษาแต่ละทีม ครั้งละไม่ต่ำกว่า 30 นาที อย่างน้อยสัปดาห์ละ 3 ครั้งตลอดระยะเวลาของโครงการ
  - 4.3.3 จัดให้มีทีมงานประสานงานตอนลงทะเบียน และช่วยในการสนับสนุนและอำนวยความสะดวกตลอดระยะเวลาในการทำกิจกรรม
  - 4.3.4 จัดให้มีทีมงานดูแลผู้เข้าแข่งขันแต่ละทีม รวมไปถึงเขียนสรุปพัฒนาการของผู้เข้าร่วมอบรม
  - 4.3.5 จัดให้มีช่างภาพถ่ายรูปหรือวิดีโอตลอดระยะเวลาการอบรม
  - 4.3.6 จัดให้มีการเผยแพร่ข้อมูลทีมที่เข้าอบรม
  - 4.3.7 คุ้มครองข้อมูล อาหารและเครื่องดื่ม เอกสาร วัสดุอุปกรณ์ในการอบรม
- 4.4 ดำเนินการจัดกิจกรรมแข่งขัน Battle
  - 4.4.1 ดำเนินการตัดสินรอบชิงชนะเลิศ
  - 4.4.2 นำเสนอรูปแบบการจัดงานให้มีลักษณะน่าสนใจและดึงดูด ให้เกิดบรรยากาศการแข่งขันและจูงใจให้เกิดการลงทุน

- 4.4.3 จัดเตรียมระบบการลงทะเบียนที่มีความสะดวก และสามารถดูข้อมูลเบื้องต้นของผู้เข้าร่วมงานย้อนหลังได้ ซึ่งข้อมูลเบื้องต้นอย่างน้อยจะประกอบไปด้วยชื่อนามสกุล อาชีพ ความถนัด/ทักษะที่มีชื่อบริษัท อายุ ความสนใจเบื้องต้น แผน/ไอเดียที่จะทำธุรกิจด้านการเกษตร
- 4.4.4 จัดเตรียมของที่ระลึกเพื่อมอบให้สื่อมวลชนตามความเหมาะสม
- 4.4.5 จัดให้มีเจ้าหน้าที่ต้อนรับ ลงทะเบียน และประสานงาน ประธาน บุคคลสำคัญ วิทยากร คณะกรรมการตัดสิน สื่อมวลชน พร้อมอำนวยความสะดวกอย่างเหมาะสมตลอดระยะเวลาในการจัดกิจกรรม
- 4.4.6 หาพิธีกรที่มีประสบการณ์ดำเนินรายการภาคภาษาอังกฤษตลอดงาน จำนวน 1 คน
- 4.4.7 จัดทำ VDO Presentation เพื่อประกอบการเปิดงานความยาวไม่เกิน 3 นาที โดยมีเนื้อหาตามที่ผู้ว่าจ้างกำหนด
- 4.4.8 บันทึกภาพนิ่งดิจิทัลตลอดงาน
- 4.4.9 บันทึกภาพเคลื่อนไหวและตัดต่อแสดงไฮไลต์ตลอดงานให้มีความยาวไม่น้อยกว่า 3 นาที
- 4.4.10 จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจผู้เข้าร่วมพร้อมข้อเสนอแนะในการปรับปรุงเพื่อพัฒนาในการจัดงานในครั้งต่อไป
- 4.9.11 จัดทำฐานข้อมูลของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยระบุรายละเอียด ชื่อ-ที่อยู่ สถานประกอบการ ผู้ก่อตั้ง พร้อมรายละเอียดการติดต่อ
- 4.5 ช่วงหลังการแข่งขัน
  - 4.5.1 รายงานสรุปผลการจัดงาน จัดทำเอกสารรายงานสรุปผลการจัดงาน สรุปภาพรวม และประเด็นหลักของการจัดงาน ซึ่งมีเนื้อหาในส่วนต่างๆ พร้อมภาพประกอบ
  - 4.5.2 รายงานสรุปวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจเริ่มต้นที่เข้าร่วมอบรม และแนวทางการขยายผลเพื่อออกสู่ตลาดต่างประเทศหรือได้รับการลงทุน เช่น
    - การปรับปรุงแบบแผนธุรกิจที่สามารถขยายผลได้ให้เหมาะสมสำหรับนำเสนอต่อนักลงทุน เช่น สไลด์สำหรับการ Pitch แผนธุรกิจที่สมบูรณ์แบบ (Pitch deck)
    - การคำนวณประเมินมูลค่าบริษัท (Valuation)
    - สัญญาข้อตกลงและเงื่อนไขการลงทุน (Term Sheet)

## 5. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

- 5.1 มีความสามารถตามกฎหมาย
- 5.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- 5.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- 5.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

5.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

5.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

5.7 เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

5.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่กรม ณ วันประกาศประกวดอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

5.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

5.10 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e – GP) ของกรมบัญชีกลาง

5.11 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

5.12 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

5.13 ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีกลาง เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

5.14 ผู้รับจ้างต้องมีประสบการณ์ และมีผลงานที่สัมพันธ์กับงานที่ประกาศจ้าง จนถึงวันที่เสนอราคา โดยมีมูลค่าของผลงานในหนึ่งโครงการไม่น้อยกว่า 1,300,000 บาท โดยให้แนบสำเนาหนังสือรับรองผลงานหรือสำเนาสัญญา สำเนาใบสั่งซื้อ/จ้าง

## 6. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลา 5 เดือน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

รายละเอียดการดำเนินงาน	เดือน				
	1	2	3	4	5
1. สร้างเครือข่าย และกำหนดหัวข้อ Battle					
2. การประชาสัมพันธ์โครงการและการรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการ					
3. พิจารณาคุณสมบัติของผู้สมัคร					
4. การจัดอบรม					
5. การนำเสนอแผนธุรกิจต่อคณะกรรมการ และนักลงทุน (Battle)					
6. รายงานสรุปผลการดำเนินงาน และวิเคราะห์ AgTech Startup					

## 7. งบประมาณ

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างสำหรับการทำงานของผู้รับจ้าง วงเงินไม่เกิน 1,300,000.-บาท (หนึ่งล้านสามแสนบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน

## 8. ราคาากลาง

8.1 ราคาากลาง : 1,300,000.-บาท

8.2 แหล่งที่มาของราคาากลาง : สัญญาจ้างเลขที่ สจ-0092-61 ลงวันที่ 6 มิถุนายน 2561

## 9. ผลงานที่ต้องส่งมอบ

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งผลงานดังต่อไปนี้

9.1 รายงานเบื้องต้น (Inception Report) จำนวน 2 ชุด เพื่อเสนอแผนงาน กำหนดการ และรายละเอียดขั้นตอน วิธีการดำเนินงาน ตามขอบข่ายของงาน และครอบคลุมขอบเขตของโครงการ

9.2 รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) จำนวน 2 ชุด พร้อมกับรายงานผู้ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการและแผนการจัดกิจกรรมหลักสูตรฝึกอบรม เรื่อง Fundraising สำหรับ AgTech Startup

9.3 รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) จำนวน 2 ชุด เพื่อเสนอผลการดำเนินงานตามข้อ 4.5 พร้อมไฟล์สำเนารายงาน รูปภาพ วิดีโอ หรือข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เป็นอิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 2 ชุด ทั้งนี้ผู้รับจ้างต้องนำเสนอสรุปผลการดำเนินงานต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ

## 10. ค่าจ้างและการจ่ายค่าจ้าง

ผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างหลังจากผู้รับจ้างส่งรายงาน ตามที่กำหนดในสัญญาจ้าง ให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุของผู้ว่าจ้าง และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ตรวจรับงานดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

โดยกำหนดการจ่ายค่าจ้าง จำนวน 3 งวด ดังนี้

**งวดที่ 1** กำหนดจ่ายค่าจ้างเป็นเงินร้อยละ 30 ของวงเงินจัดจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายในเดือนที่ 1 นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ทำการตรวจรับรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

**งวดที่ 2** กำหนดจ่ายค่าจ้างเป็นเงินร้อยละ 50 ของวงเงินจัดจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบรายงานความก้าวหน้า (Progress Report) ภายในเดือนที่ 3 นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ทำการตรวจรับรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

**งวดที่ 3 (งวดสุดท้าย)** กำหนดจ่ายค่าจ้างเป็นเงินร้อยละ 20 ของวงเงินจัดจ้าง เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายในเดือนที่ 5 นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ทำการตรวจรับรายงานดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว

## 11. หลักเกณฑ์และสิทธิในการพิจารณา

ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้ สำนักงานจะพิจารณาตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) และจะพิจารณาจากราคารวม

โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

1) ราคาที่ยื่นเสนอ (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 20

2) ข้อเสนอทางด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่นๆ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 80

ทั้งนี้ สำนักงานกำหนดหัวข้อการพิจารณาข้อเสนอทางด้านเทคนิค ดังนี้

ที่	หัวข้อให้คะแนน	คะแนนเต็ม
1.	ข้อเสนอทางด้านเทคนิค ประกอบด้วย แนวทางการดำเนินงานให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของโครงการ <ul style="list-style-type: none"><li>● ความสอดคล้องและครบถ้วนกับขอบเขตงานการดำเนินงาน</li><li>● รูปแบบและความเข้าใจ / แนวคิดในการดำเนินโครงการ</li><li>● การออกแบบหลักสูตรการอบรมและกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ</li><li>● ความเหมาะสมของวิทยากรในการอบรม ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้คำปรึกษา</li></ul>	45
2.	ข้อเสนอด้านแผนในการทำงาน <ul style="list-style-type: none"><li>● แนวทางการประสานงานการจัดงาน</li><li>● รายงานสรุปผลการดำเนินงาน และการวิเคราะห์</li><li>● การจัดระบบบริหารจัดการที่เหมาะสม สอดคล้องกับงานที่จะรับจ้าง</li></ul>	35
3.	ประสบการณ์ผลงานของนิติบุคคล และความพร้อมของทีมบุคลากร	10
4.	ข้อได้เปรียบ / จุดเด่น ที่ส่งผลให้โครงการบรรลุวัตถุประสงค์	10
<b>คะแนนรวม</b>		<b>100</b>

## 12. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสาร และรายงาน

ข้อมูล เอกสาร และรายงาน ตลอดจนผลงานทั้งหมดที่ผู้รับจ้างได้จากการปฏิบัติงานนี้ ตามสัญญาจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) โดยผู้รับจ้างจะไม่ส่งมอบและไม่เผยแพร่ข้อมูล เอกสาร และรายงาน ตลอดจนผลงานทั้งหมดที่ได้จากการปฏิบัติงานนี้ให้แก่ผู้ใดหรือนำไปใช้ประโยชน์ โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก สนช.

## 13. จรรยาบรรณของผู้รับจ้าง

13.1 ห้ามเผยแพร่ข้อมูลทางเทคนิคและการค้าของบริษัทหรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (Non-Disclosure Agreement) ภายในระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่เริ่มเข้าไปให้บริการ หรือ เช่น สัญญา เว้นแต่จะได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล

13.2 กรณีที่ต้องแสดงข้อคิดเห็นแก่สาธารณชน ผู้รับจ้างจะต้องให้ข้อมูลและแสดงความคิดเห็นตามหลักวิชาการที่ไม่อ้างอิงหรือระบุถึงบริษัท หรือผู้ที่เกี่ยวข้องที่ผู้รับจ้างเข้าไปทำการสำรวจข้อมูล (เว้นแต่ได้รับการยินยอมจากผู้เป็นเจ้าของข้อมูล) ตามที่ตนทราบอย่างถ่องแท้แก่สาธารณชนด้วยความสัตย์จริง

#### 14. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

นางสาวมณฑา ไก่หิรัญ ผู้จัดการส่งเสริมนวัตกรรม

โทร 02-017 5555 ต่อ 543

โทรสาร 02-017 5566

อีเมล [montha@nia.or.th](mailto:montha@nia.or.th)