

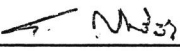
ตารางรายละเอียดประมาณการค่าใช้จ่ายที่ปรึกษา

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๑	ค่าบุคลากรโครงการ	๒,๕๓๐,๓๘๔
	๑.๑ หัวหน้าโครงการ ๑ คน (๔๑,๒๐๐ บาท/เดือน x ๗ เดือน x ๑.๗๖ x ๑ คน) (ปริญญาโท ขึ้นไป ประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี)	๕๐๗,๕๘๔
	๑.๒ ที่ปรึกษา ๕ คน (๔๑,๒๐๐ บาท/เดือน x ๕ เดือน x ๑.๗๖ x ๕ คน) (ปริญญาโท ขึ้นไป ประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี)	๑,๘๑๒,๘๐๐
	๑.๓ เจ้าหน้าที่ประสานงาน ๒ คน (๑๕,๐๐๐ บาท/เดือน x ๗ เดือน x ๒ คน) (ปริญญาตรี ขึ้นไป ประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๒ ปี)	๒๑๐,๐๐๐
๕. ค่าวัสดุอุปกรณ์		
ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๒	ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน	๒,๒๒๗,๐๐๐
	๒.๑ ค่าประชาสัมพันธ์ ติดต่อ และคัดเลือกการคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ ๑ ครั้ง	๔๐,๐๐๐
	๒.๒ ดำเนินการจัดงานแถลงข่าวเปิดตัวโครงการ จำนวน ๘๐ คน	๑๙๑,๐๐๐
	- พิธีกรดำเนินกิจกรรม	๕,๐๐๐
	- ค่าออกแบบและตกแต่งเวที และBackdrop และจัดกิจกรรมในงาน	๘๐,๐๐๐
	- ค่าอาหารและเครื่องดื่ม (๘๐๐บาท x ๘๐คน)	๖๔,๐๐๐
	- ค่าเอกสาร (๒๐๐บาท x ๘๐คน)	๑๖,๐๐๐
	- ค่าของที่ระลึก แยก vip และสื่อมวลชน ๒๐๐บาท x ๓๐คน	๖,๐๐๐
	- ค่าอุปกรณ์แสงสีเสียงและเจ้าหน้าที่ควบคุม	๒๐,๐๐๐
	๒.๓ จัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการเพิ่มทักษะด้านการบริหารธุรกิจแพชั่น ๑ ครั้ง จำนวน ๑ วัน จำนวน ๘๐ คน คนละ ๘๐๐ บาท/วัน	๘๓,๒๐๐
	ค่าตอบแทนวิทยากร (๑ วัน x ๙,๖๐๐บาท/วัน x ๒ คน)	
	๒.๔ ศึกษาดูงานด้านอุตสาหกรรมแพชั่น ๑ ครั้ง ครั้งละ ๒ วัน จำนวน ๔๐ คน/วัน ค่าที่พักและอาหาร คนละ ๑,๗๐๐ บาท/วัน	
	ค่าตอบแทนวิทยากร (๒ วัน x๙,๖๐๐ บาท/วัน x ๒ คน)	๒๐๑,๒๐๐
	ค่าโดยสารรถบัสปรับอากาศ (๑ คัน x ๑๓,๔๐๐บาท/วัน x ๒ วัน)	
	๒.๕ จัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการได้ ดำเนินการร่วมกับที่ปรึกษาประจำเครือข่าย จำนวน ๑ ครั้ง	๖๔,๐๐๐
	จำนวนคน ๘๐ คน คนละ ๘๐๐ บาท/วัน	
	๒.๖ ค่าวัสดุอุปกรณ์เพื่อพัฒนาคอลเลคชั่นผลิตภัณฑ์	๖๐๐,๐๐๐
	จำนวน ๔๐ ชุด ชุดละ ๑๕,๐๐๐ บาท	
	๒.๗ ค่าใช้จ่ายในการนำผู้ประกอบการออกงานแสดงสินค้าที่เป็นงานระดับสากลเช่น BIFF & BIL หรืองานอื่น ๆ ตามที่ตกลงกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในนามเครือข่ายอย่างน้อย ๒ ครั้ง รวม ๒๐ บุธ บุธละ ๒๕,๐๐๐ บาท	๕๐๐,๐๐๐
	๒.๘. กิจกรรมเผยแพร่ผลงานของเครือข่าย เพื่อเปิดตัวคอลเลคชั่นใหม่ (Collection) ใน รูปแบบการเดินแฟชั่นโชว์สินค้าที่เกิดจากการพัฒนาคอลเลคชั่นใหม่ตามกิจกรรมการพัฒนา คอลเลคชั่นใหม่ ๒ ครั้ง ครั้งละ ๑๐๐,๐๐๐ บาท	๒๐๐,๐๐๐
	๒.๙ ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาสื่อเพื่อเผยแพร่สินค้าของสมาชิกเครือข่าย	๒๕๓,๖๐๐

๕. ค่าวัสดุอุปกรณ์		
ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
	๒.๑๐ ค่าเดินทางเข้าให้คำปรึกษาในสถานประกอบการ รวม ๒๔ ครั้ง (๒,๒๕๐ บาท/ครั้ง)	๕๕,๐๐๐
	๒.๑๑ ค่าจัดทำเอกสารและรายงานพร้อมภาพ ของโครงการ	๕๐,๐๐๐
๖. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ ไม่มี		
๗. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ		
ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๓	๓.๑ ค่าใช้จ่ายในการประสานงาน โทรศัพท์ ไปรษณีย์	๓๗,๖๑๖
	๓.๒ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	๕,๐๐๐
รวม		๔,๘๐๐,๐๐๐
ราคาข้างต้นนี้ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ๗ % แล้ว		

๘. ผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)

- ๑



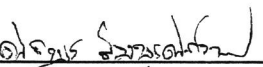
ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม

(นางยุพรัตน์ ศตวิริยะ)
- ๒



นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ

(นางกระเกด โชติชินรัตน์)
- ๓



นักวิชาการอุตสาหกรรมปฏิบัติการ

(นายณัฐพร สมบูรณ์ทรัพย์)

๙. ที่มาของการกำหนดราคากลาง(ราคาอ้างอิง)

๑. หนังสือเรื่อง ข้อความเข้าใจแนวทางปฏิบัติในการเปิดเผยราคากลางของทางราชการ
ด่วนที่สุด กค ๐๔๒๑.๓/ว๑๑๑ ลงวันที่ ๑๗ กันยายน ๒๕๕๖
- ๒.แนวทางการใช้อัตราค่าตอบแทนที่ปรึกษาไทย ตามหนังสือกระทรวงการคลัง ที่ กค ๐๙๐๓/ว.๙๙ ลงวันที่ ๒๐ พฤศจิกายน ๒๕๕๖
- ๓.หลักเกณฑ์ อัตราค่าใช้จ่าย และแนวทางการพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี มกราคม ๒๕๕๙
๔. ราคากลางค่าจ้างที่ปรึกษา ตามระเบียบ อัตราค่าใช้จ่าย หลักเกณฑ์และแนวทางการพิจารณา
งบประมาณรายจ่ายประจำปีรายการฝึกอบรม สัมมนา รายการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ รายการค่าจ้างที่ปรึกษา และรายการ
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๕๙

ขอบเขตของงาน (Term of Reference : TOR)
กิจกรรมสร้างเครือข่ายแพชชั่นย่านการค้า
ภายใต้โครงการสร้างและพัฒนาเครือข่ายและการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๐
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. หลักการและเหตุผล

อุตสาหกรรมแฟชั่น ซึ่งประกอบไปด้วย อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมรองเท้า และเครื่องหนัง และอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ถือเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อการเติบโตของเศรษฐกิจไทย โดยตลอดห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ของอุตสาหกรรมแฟชั่นมีสถานประกอบการที่เกี่ยวข้องไม่ต่ำกว่า ๑๗๐,๐๐๐ กิจการ มีการจ้างงานกว่า ๒,๒๐๐,๐๐๐ คนต่อปี รวมถึงเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของการส่งออกไทย คิดเป็นมูลค่าการส่งออกกว่า ๔๕๖,๐๐๐ ล้านบาทต่อปี ดังนั้นการพัฒนาอุตสาหกรรมแฟชั่นจะทำให้เกิดการแข่งขันและนำไปสู่การเพิ่มผลิตภาพในการผลิต (Productivity) และการเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ

จากความสำคัญดังกล่าว ทำให้ในปีงบประมาณ ๒๕๕๙ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้ขอจัดสรรงบประมาณเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมแฟชั่น ด้วยการดำเนินกิจกรรมการสร้างเครือข่ายย่านแฟชั่น ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวประสบผลสัมฤทธิ์ในการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการที่มีความเข้มแข็งและมีศักยภาพ จำนวน ๘ เครือข่ายที่ครอบคลุม Supply Chain อุตสาหกรรมแฟชั่นตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ประกอบด้วย เครือข่ายย่านการค้าผ้าไหมปักธงชัย จ. นครราชสีมา เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าเสื้อผ้ามุสลิม มินบุรี เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าเทอมนิล ๒๑ เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าตลาดนัดจตุจักร เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าสำเพ็ง เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าสยามสแควร์ เครือข่ายผู้ประกอบการผ้าคราม สกลนคร และเครือข่ายผู้ประกอบการพื้นที่คริสต์ลั วีร์นด้า โดยมีสถานประกอบการรวมกันเป็น จำนวน ๘๐ กิจการ กิจกรรมรวมถึงยังสามารถพัฒนาอัตลักษณ์ของเครือข่ายให้มีความโดดเด่นสำหรับใช้ในการประชาสัมพันธ์ในวงกว้าง

ดังนั้นเพื่อเป็นการต่อยอดการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการที่ยังอยู่ในย่านการค้าต่างๆ ให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จึงเห็นสมควรดำเนินงานโครงการสร้างเครือข่ายแพชชั่นย่านการค้า ในปี ๒๕๖๐ ขึ้น ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างและพัฒนาเครือข่ายและการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์ให้เกิดขึ้นระหว่างผู้ประกอบการในเครือข่ายและระหว่างเครือข่าย รวมถึงพัฒนาองค์ความรู้ด้านการออกแบบเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ และเสริมสร้างศักยภาพด้านช่องทางการตลาดให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการ โดยผลการดำเนินการนอกจากจะเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมแฟชั่นด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าของผู้ประกอบการแล้ว ยังเป็นการเสริมศักยภาพทางการแข่งขันในตลาดแฟชั่นโลกของผู้ประกอบการไทยอีกด้วย

๒. วัตถุประสงค์

เพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มอุตสาหกรรมให้เกิดเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ เกิดการร่วมมือในการพัฒนาธุรกิจได้อย่างเหมาะสมได้รับการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง

๓. กลุ่มเป้าหมาย

๓.๑ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในกลุ่มอุตสาหกรรมแฟชั่นหลัก (อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมเครื่องหนังและรองเท้า อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ หรือธุรกิจสินค้าที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบและ Accessory แฟชั่น) ใน ๘ ย่านการค้า



๑๐.๒ คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ

ดำเนินการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อสรรหาผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จาก ๘ เครือข่าย รวมกันไม่น้อยกว่า ๘๐ กิจการ โดยร้อยละ ๘๐ เป็นผู้ประกอบการจาก เครือข่ายย่านการค้าผ้าไหมปักธงชัย จ. นครราชสีมา เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าเสื้อผ้ามุสลิม มินบุรี เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้า เทอมินัล ๒๑ เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าตลาดนัดจตุจักร เครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้า สยามสแควร์ และเครือข่ายผู้ประกอบการย่านการค้าสำเพ็ง

๑๐.๓ งานแถลงข่าวเปิดตัวโครงการ

เพื่อให้สาธารณชนได้รับทราบถึงกิจกรรมของกระทรวงอุตสาหกรรมและกรมส่งเสริม อุตสาหกรรม ที่ได้ส่งเสริมอุตสาหกรรมแฟชั่นในครั้งนี้ รวมถึงการเผยแพร่งานแถลงข่าวออกสื่อสาธารณะ หรือ สื่อออนไลน์

๑๐.๔ พัฒนาความรู้ ทักษะด้านการบริหารธุรกิจแฟชั่นเครือข่าย

๑๐.๔.๑ พัฒนาเพื่อเพิ่มองค์ความรู้ และทักษะด้านการบริหารธุรกิจและด้านแฟชั่น

จัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการเพิ่มทักษะด้านการบริหารธุรกิจแฟชั่น ๑ ครั้ง เพื่อ พัฒนาให้เกิดความรู้ ทักษะ การบริหารจัดการธุรกิจและแฟชั่นให้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจ และนักออกแบบ ในอุตสาหกรรมแฟชั่น ที่อยู่ในเครือข่าย

๑๐.๔.๒ ให้คำปรึกษาแนะนำในด้าน ธุรกิจแฟชั่น หรือด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมไม่น้อย ๒๔ Man-day หรือ ๑๔๔ Man-hour

๑๐.๔.๓ ศึกษาดูงานด้านอุตสาหกรรมแฟชั่นที่สามารถเป็นต้นแบบให้สมาชิกในการพัฒนา อาจเป็นหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษา หรือธุรกิจที่มีชื่อเสียงที่มี องค์ความรู้ หรือ ให้บริการ ในเรื่องการพัฒนา อุตสาหกรรมแฟชั่น จำนวน ๑ ครั้ง เพื่อสร้างความร่วมมือระหว่างหน่วยงานกับสมาชิกเครือข่าย

๑๐.๕ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ที่สะท้อนอัตลักษณ์ของแบรนด์เครือข่าย และแบรนด์

เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการในเครือข่ายและแบรนด์เครือข่ายด้วยการ พัฒนาผลิตภัณฑ์

๑๐.๕.๑ การจัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการได้ ดำเนินการร่วมกับที่ปรึกษาประจำเครือข่าย ในการกำหนดคอนเซ็ปต์ และแนวทางการพัฒนาคอลเลกชันร่วมกัน ระหว่างแบรนด์ในเครือข่ายและระหว่างเครือข่าย รวมทั้งแลกเปลี่ยนวัตถุดิบที่อยู่ในเครือข่ายและระหว่างเครือข่าย

๑๐.๕.๒ พัฒนาคอลเลกชันผลิตภัณฑ์ ที่เกิดจากการผสมผสานวัฒนธรรม อัตลักษณ์ของย่าน การค้าและไลฟ์สไตล์ โดย Collection ที่เกิดขึ้น เป็นการเชื่อมโยงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งภายในเครือข่ายและ นอกเครือข่าย หรือมีการเชื่อมโยงของทั้ง ๓ ภาคอุตสาหกรรมคือ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม รองเท้าและผลิตภัณฑ์ เครื่องหนัง อัญมณีและเครื่องประดับ หรือเกิดนวัตกรรมที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของสมาชิกที่เป็น ผลงานร่วมกันในนามของเครือข่าย โดยมีชุดต้นแบบที่เกิดจากการพัฒนาในโครงการ รวมกันไม่น้อยกว่า ๔๐ ชุด

๑๐.๖ การพัฒนาด้านการตลาด

๑๐.๖.๑ วิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการมีการออกงานแสดงสินค้าที่เป็นงานระดับสากลเช่น BIFF & BIL หรืองานอื่น ๆ ตามที่ตกลงกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในนามเครือข่ายอย่างน้อย ๒ ครั้ง

๑๐.๖.๒ เผยแพร่ผลงานของเครือข่าย เพื่อเปิดตัวคอลเลกชันใหม่ (Collection) ในรูปแบบการเดินทาง แฟชั่นโชว์สินค้าที่เกิดจากการพัฒนาคอลเลกชันใหม่ตามกิจกรรมการพัฒนาคอลเลกชันใหม่ ๒ ครั้ง

๓.๒ นักร้องและหน่วยงาน/สถาบัน/สมาคม/ ชมรมและผู้เชี่ยวชาญแต่ละด้านที่มีส่วน เกี่ยวข้องและ สนับสนุนอุตสาหกรรมแฟชั่น

๔. สาขาเป้าหมาย

- อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
- อุตสาหกรรมเครื่องหนังและรองเท้า
- อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ
- ธุรกิจสินค้าเกี่ยวกับวัตถุดิบและ Accessory แฟชั่น

๕. พื้นที่ดำเนินการ

กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดสกลนคร

๖. ระยะเวลาดำเนินการโครงการ

ระยะเวลา ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้าง

๗. วงเงินงบประมาณ จากโครงการสร้างและพัฒนาเครือข่ายและรวมกลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์ ปี ๒๕๖๐

วงเงิน ๔,๘๐๐,๐๐๐ บาท (สี่ล้านแปดแสนบาทถ้วน)

๘. ผลผลิตของโครงการ

- ๘.๑ จำนวนผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการรวมเครือข่ายเดิมและใหม่ที่เข้าร่วมในปี ๒๕๕๙ รวมกันไม่น้อยกว่า ๘๐ กิจการ
- ๘.๒ ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการมีพันธมิตรเป็นเครือข่ายธุรกิจ จำนวน ๘ เครือข่าย

๙. ผลลัพธ์ที่ต้องการ

๙.๑ เกิดการผลิตสินค้า ที่มีการร่วมกันผลิตในเครือข่ายกันเองหรือข้ามเครือข่าย ของแต่ละย่านการค้า โดยมีชุดต้นแบบที่เกิดจากการพัฒนาในโครงการ รวมกันไม่น้อยกว่า ๔๐ ชุด

๙.๒ ชุดต้นแบบที่พัฒนาและผลิตเสร็จต้องมีการนำเสนอเพื่อเผยแพร่ผลงานไม่ต่ำกว่า ๒ ครั้งตามที่ตกลง กับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๙.๓ สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการมีการออกร้านจำหน่ายสินค้าในนามเครือข่ายแฟชั่น ไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง

๙.๔ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕

๑๐. ขอบเขตและวิธีดำเนินงาน

๑๐.๑ จัดตั้งทีมงานประสานเตรียมความพร้อมของกิจกรรมทั้งหมด

วัตถุประสงค์เพื่อบริหารการดำเนินกิจกรรมให้เป็นไปตามกำหนดเวลาและบรรลุวัตถุประสงค์ ตามที่กำหนดไว้ โดยการ

๑๐.๑.๑ จัดเตรียมบุคลากรและทีมงานที่ปรึกษาและวิทยากรที่มีความรู้ความสามารถในการ ดำเนินกิจกรรมต่างๆเพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการและสามารถปฏิบัติหน้าที่ของตนได้อย่าง มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ

๑๐.๑.๒ จัดทำแผนปฏิบัติงานตลอดทั้งโครงการ ศึกษาวิเคราะห์เพื่อออกแบบประเภทของ อุตสาหกรรมและความต้องการที่เป็นไปได้ในการดำเนินเครือข่าย



- จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม จำนวน ๖ ชุด ทุกครั้ง โดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- มีสารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- มีรายงานการดำเนินกิจกรรม (การประชุม/การอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน/ให้คำปรึกษา) ทุกรายการโดยให้จัดทำสรุปรายละเอียดของกิจกรรมอันประกอบด้วย ชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ ระยะเวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับการประเมินผลหรือความพึงพอใจ และข้อเสนอแนะ เป็นต้น

- มีเอกสารประกอบที่ใช้การประชุม/บรรยาย/อบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้ง โดยเอกสารประกอบและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนี้ ให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

ทั้งนี้ ในรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ในการเบิกเงินงวดสุดท้ายให้จัดทำเนื้อหาการดำเนินโครงการตั้งแต่ต้นจนสิ้นสุดโครงการทั้งหมด และจัดทำบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) พร้อมทั้งข้อเสนอแนะแนวทางการดำเนินการในอนาคตไว้ด้วย

จัดส่งรายงานที่เป็นไฟล์คอมพิวเตอร์จำนวน ๒ ชุด ใส่แผ่น CD หรือ DVD โดยไฟล์คอมพิวเตอร์ดังกล่าวต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม และให้จัดทำไฟล์คอมพิวเตอร์ในรูปแบบ (format) ของ Microsoft Office – Word (.doc), Excel (.xls), PowerPoint (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือ รูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากที่ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึง จะต้องได้รับความยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการของผู้รับจ้างก่อน และ upload Fileในระบบฐานข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม <http://contractorwork.dip.go.th>

๑๒. การเบิกจ่ายเงิน

๑๒.๑ การจ่ายเงินค่าจ้างที่ปรึกษาจะแบ่งเป็น ๓ งวดคือ

งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้างที่ปรึกษา เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงาน ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานข้อที่ ๑๑.๑ พร้อมจัดทำรายงานสรุปผลการปฏิบัติงาน โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๔๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้างที่ปรึกษา เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงาน ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานข้อที่ ๑๑.๒ พร้อมจัดทำรายงานสรุปผลการปฏิบัติงาน โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

งวดที่ ๓ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อดำเนินการแล้วเสร็จภายในไม่เกินระยะเวลาสิ้นสุดสัญญาจ้าง และที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงาน ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานข้อที่ ๑๑.๓ พร้อมจัดทำรายงานสรุปผลการปฏิบัติงานและรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final report) โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

๑๒.๒ การหักค่าจ้าง

ในกรณีที่ ที่ปรึกษาไม่อาจดำเนินการตามขอบเขตงานแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการครบจำนวนกิจการหรือเงื่อนไขกิจกรรมที่กำหนดไว้ในข้อ ๑๐ ที่ปรึกษายินยอมให้ผู้ว่าจ้างหักค่าจ้างเป็นรายกิจการ โดยคำนวณจาก กิจกรรมที่ต้องดำเนินการ หรือกิจกรรมให้คำปรึกษาแนะนำที่กำหนดไว้ในข้อเสนอด้านราคาตามที่คณะกรรมการฯ ให้ความเห็นชอบแล้ว



๑๐.๖.๓ พัฒนาสื่อเพื่อเผยแพร่สินค้าของสมาชิกเครือข่าย และกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจกับผู้เชี่ยวชาญในหรือต่างประเทศเพื่อให้เกิดช่องทางขยายธุรกิจ

๑๑. การส่งมอบผลงาน

กำหนดระยะเวลาการดำเนินงาน แบ่งเป็น ๓ งวด ดังนี้

๑๑.๑ งวดงานที่ ๑ ภายในระยะเวลา ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้าง ประกอบด้วย

- จัดเตรียมบุคลากรและทีมงานที่ปรึกษาและวิทยากรที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการและสามารถปฏิบัติหน้าที่ของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ

- จัดทำแผนปฏิบัติงานตลอดทั้งโครงการ ศึกษาวิเคราะห์เพื่อออกแบบประเภทของอุตสาหกรรมและความต้องการที่เป็นไปได้ในการดำเนินเครือข่าย

- คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการ โดยดำเนินการคัดเลือกผู้ประกอบการเพื่อสรรหาผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จาก ๘ เครือข่าย รวมไม่น้อยกว่า ๘๐ กิจการ

- งานแถลงข่าวเปิดตัวโครงการ

๑๑.๒ งวดงานที่ ๒ ภายในระยะเวลา ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้าง ประกอบด้วย

- จัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการเพิ่มทักษะด้านการบริหารธุรกิจแพชั่น ๑ ครั้ง เพื่อพัฒนาให้เกิดความรู้ ทักษะ การบริหารจัดการธุรกิจแพชั่นให้แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจ และนักออกแบบในอุตสาหกรรมแพชั่น ที่อยู่ในกลุ่มเครือข่าย

- ให้คำปรึกษาแนะนำในด้าน ธุรกิจแพชั่น ไม่น้อยกว่า ๑๕ Man-day หรือ ๙๐ Man-hour

- จัดกิจกรรมอบรม/สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการได้ดำเนินการร่วมกับที่ปรึกษาประจำเครือข่าย ในการกำหนดคอนเซ็ปต์ และแนวทางการพัฒนาคอลเลคชั่นร่วมกัน ระหว่างแบรนด์ในเครือข่ายและระหว่างเครือข่าย รวมทั้งแลกเปลี่ยนวัตถุดิบที่อยู่ในเครือข่ายและระหว่างเครือข่าย ๑ ครั้ง

- พัฒนาคอลเลคชั่นผลิตภัณฑ์ ที่เกิดจากการผสมผสานวัฒนธรรม อัตลักษณ์ของย่านการค้าและไลฟ์สไตล์ โดย Collection ที่เกิดขึ้น เป็นการเชื่อมโยงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งภายในเครือข่ายและนอกเครือข่าย หรือมีการเชื่อมโยงของทั้ง ๓ ภาคอุตสาหกรรมคือ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม รองเท้าและผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง อัญมณีและเครื่องประดับ หรือเกิดนวัตกรรมที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของสมาชิกที่เป็นผลงานร่วมกันในนามของเครือข่าย โดยมีชุดต้นแบบที่เกิดจากการพัฒนาในโครงการ รวมกันไม่น้อยกว่า ๔๐ ชุด

๑๑.๓ งวดงานที่ ๓ ดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในไม่เกินระยะเวลาสิ้นสุดสัญญาจ้าง ประกอบด้วย

- ให้คำปรึกษาแนะนำในด้าน ธุรกิจแพชั่น ไม่น้อยกว่า ๙ Man-day หรือ ๕๔ Man-hour

- ศึกษาดูงานด้านอุตสาหกรรมแพชั่น ในหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษา ที่มี องค์ความรู้ หรือ ให้บริการ ในเรื่องการพัฒนาอุตสาหกรรมแพชั่น จำนวน ๑ ครั้ง

- วิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการมีการออกงานแสดงสินค้าที่เป็นงานระดับสากลเช่น BIFF & BIL ในนามเครือข่ายอย่างน้อย ๒ ครั้ง

- เผยแพร่ผลงานของเครือข่าย เพื่อเปิดตัวคอลเลคชั่นใหม่ (Collection) ในรูปแบบการเดินแฟชั่นโชว์สินค้าที่เกิดจากการพัฒนาคอลเลคชั่นใหม่ตามกิจกรรมการพัฒนาคอลเลคชั่นใหม่ ๒ ครั้ง

- พัฒนาสื่อเพื่อเผยแพร่สินค้าของสมาชิกเครือข่าย และกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจกับผู้เชี่ยวชาญในหรือต่างประเทศเพื่อให้เกิดช่องทางขยายธุรกิจ

รายงานการดำเนินการ ในการขอเบิกเงินงวดทุกครั้ง ให้ที่ปรึกษาคัดส่งเอกสารที่เป็นรูปเล่ม (Hardcopy) พร้อมทั้งไฟล์คอมพิวเตอร์ (Softcopy) ด้วย โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑๓. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างเป็นหน่วยงานในสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จะกำกับการดำเนินงาน ดังนี้

- ๑๓.๑ ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด
- ๑๓.๒ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการเข้าดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๓ วันทำการ เพื่อการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
- ๑๓.๓ ผู้ว่าจ้างจะกำหนดให้มีกรรมการกำกับดูแลการจ้างและเจ้าหน้าที่ประสานงานกับที่ปรึกษา
- ๑๓.๔ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น
- ๑๓.๕ ผู้ว่าจ้างกำหนดการชำระเงินค่าจ้างที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าอากรแสตมป์ต่างๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายทั้งปวงไว้แล้ว
- ๑๓.๖ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว
- ๑๓.๗ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๔. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

- ๑๔.๑ เป็นสถานศึกษา หรือสถาบันอิสระ หรือนิติบุคคลจดทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูล ที่ปรึกษาไทย กระทรวงการคลัง ตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยพัสดุ พ.ศ. ๒๕๓๕ และที่แก้ไขเพิ่มเติม
- ๑๔.๒ ไม่เป็นผู้ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงาน
- ๑๔.๓ ไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนองานรายอื่น ณ วันประกาศ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม
- ๑๔.๔ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น
- ๑๔.๕ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ
- ๑๔.๖ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- ๑๔.๗ คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้
- ๑๔.๘ เป็นผู้เชี่ยวชาญหรือนักวิชาการ ที่มีผลงานเกี่ยวข้องกับขอบข่ายการดำเนินงานมาก่อน อาทิ การให้คำปรึกษาแนะนำในการดำเนินธุรกิจแพชชั่น หรือการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ และการสร้างเครือข่ายการรวมกลุ่มธุรกิจ
- ๑๔.๙ ทีมที่ปรึกษาจะต้องมีวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี ต้องมีคุณสมบัติหรือประสบการณ์ในการทำงานในด้านการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ และการสร้างเครือข่ายการรวมกลุ่มธุรกิจ ไม่ต่ำกว่า ๕ ปี

๑๕. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

คณะกรรมการจะพิจารณาตัดสินข้อเสนอทางเทคนิค โดยมีกรอบการพิจารณา ๔ ด้าน และต้องมีคะแนนในแต่ละด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ดังนี้

๑.) ความสอดคล้องระหว่างขอบเขตของงานและข้อเสนอของที่ปรึกษา แนวคิดและรูปแบบการดำเนินงานกิจกรรมต่างๆ	๓๐	คะแนน
๒.) แผนการดำเนินงานและแผนการบริหารโครงการ	๓๐	คะแนน
๓.) ประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๐	คะแนน
๔.) ทีมงานและความพร้อมของที่ปรึกษา	๒๐	คะแนน
หมายเหตุ คะแนนกรอบการพิจารณาสามารถเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม		

๑๖. การยื่นข้อเสนอโครงการ โดยให้ผู้เสนองานยื่นเอกสารเป็น ๓ ซองคือ

๑๖.๑ ซองข้อเสนอด้านเทคนิค เช่น วัตถุประสงค์ ขอบเขตของงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน แผนการดำเนินงาน รายชื่อทีมงานที่ปรึกษาพร้อมประวัติผลงานการศึกษา เป็นต้น

๑๖.๒ ซองข้อเสนอด้านราคา เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าวัสดุ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ(ถ้ามี) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

๑๖.๓ ซองเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น เช่น การขึ้นทะเบียนผู้รับจ้างกับกระทรวงการคลัง การขึ้นทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย (ในกรณีผู้รับจ้างมอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน)

๑๗. การทำสัญญาจ้าง

๑๗.๑ การจัดจ้างครั้งนี้จะมีการลงนามสัญญาหรือข้อตกลงในหนังสือได้ต่อเมื่อพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๐ มีผลใช้บังคับ และได้รับการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๐ จากสำนักงบประมาณแล้ว สำหรับกรณีที่ไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายเพื่อการจ้างในครั้งดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสามารถยกเลิกการจัดจ้างได้

๑๗.๒ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๗.๓ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้าง ยังมิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสม ของงาน

๑๗.๔ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอม จากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษาก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้งและบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค



๑๘. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๘.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษา และการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษากระทำอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

- “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาจ้าง

- “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินงานตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จาก การแข่งขันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๘.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น และจะลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลา ๕ ปี

๑๙. ผู้รับผิดชอบโครงการและประสานงาน

ผู้รับผิดชอบโครงการ

นางยุพรัตน์ ศตวิริยะ	ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ ๐๒-๒๐๒-๔๕๕๙	โทรสาร ๐๒-๓๕๔-๓๐๕๙
นางการะเกด โชติชินรัตน์	ผู้อำนวยการส่วนส่งเสริมการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม
โทรศัพท์ ๐-๒๐๒-๔๕๖๗	โทรสาร ๐-๒๓๕๔-๓๑๕๑
E-mail : karakedcluster@gmail.com	

ผู้ประสานงาน

นายณัฐพร สมบูรณ์ทรัพย์	นักวิชาการอุตสาหกรรมปฏิบัติการ
โทรศัพท์ ๐๒-๒๐๒๔๕๘๑	โทรสาร ๐๒-๓๕๔๓๑๕๑
E-Mail: Snutthaporn@gmail.com	

71