

allom
2

Optim

12

ความสามารถในการแข่งขันระดับสากล
ร้อยละ ๘๐ ของผู้ประกอบการมีความรู้พื้นฐานและสามารถนำไปใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจให้มีขีด

๑๐. ผลลัพธ์

- ๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมได้รับทุนอุดหนุนการพัฒนาโครงการ
- ๒. ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจต่อการให้บริการไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕
- ๓. จำนวนผู้ประกอบการที่มีความรู้พื้นฐานแก่ผู้ประกอบการ (Pre-test, Post-test) ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐

๑๑. ผลลัพธ์

- ๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๖๐ คน
- ๒. ผู้ประกอบการมีความพึงพอใจต่อการให้บริการไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕
- ๓. จำนวนผู้ประกอบการที่มีความรู้พื้นฐานแก่ผู้ประกอบการ (Pre-test, Post-test) ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐

๑๒. ผลลัพธ์
๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๖๐ คน

๑๓. ผลลัพธ์
๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๖๐ คน

๑๔. ผลลัพธ์
๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๖๐ คน

๑๕. ผลลัพธ์
๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๖๐ คน

๑๖. ผลลัพธ์

๑๗. ผลลัพธ์
๑. ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๖๐ คน

๑๑. ขอบเขตของวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงาน

๑๑.๑ ขอบเขตวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงาน... (Chart) ซึ่งแสดงถึงระยะเวลาที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและประสิทธิผลของ...

๑๑.๒ ขอบเขตวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงาน... (S-Curve) ตามสาขาอุตสาหกรรมเป้าหมายที่ภาคอุตสาหกรรมและบริการ...

๑) กิจกรรมส่งเสริมการดำเนินงาน (workshop) ประสานงาน...

๒) กิจกรรมส่งเสริมการดำเนินงาน (workshop) ประสานงาน...

๓) กิจกรรมส่งเสริมการดำเนินงาน (workshop) ประสานงาน...

๔) กิจกรรมส่งเสริมการดำเนินงาน (workshop) ประสานงาน...

๑๑.๓ ขอบเขตวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงาน... (Pre-test, Post-test) แบบสอบถาม...

๑๑.๔ ขอบเขตวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงาน... (Pre-test, Post-test) แบบสอบถาม...

๑๑.๕ ขอบเขตวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงาน... (Pre-test, Post-test) แบบสอบถาม...

Onk

Signature

รายงานการรับ (Reception Report) ประจำปี ๒๐๑๖ โดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วันที่ ๓๑ พฤษภาคม ๒๐๑๖

นางนงนุช วัฒนศิริ

นางนงนุช วัฒนศิริ (ชื่อจริง) กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

เลขที่ ๑๑๑ ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพมหานคร ๑๐๑๑๐

เลขที่ ๑๑๑ ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพมหานคร ๑๐๑๑๐

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด โทร ๐๒-๑๑๑-๐๑๑๑

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

เลขที่ ๑๑๑ ถนนวิภาวดีรังสิต กรุงเทพมหานคร ๑๐๑๑๐

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด โทร ๐๒-๑๑๑-๐๑๑๑

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด โทร ๐๒-๑๑๑-๐๑๑๑

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด โทร ๐๒-๑๑๑-๐๑๑๑

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด โทร ๐๒-๑๑๑-๐๑๑๑

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด

นางนงนุช วัฒนศิริ กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามอินเตอร์คอมเมอร์เชียล จำกัด โทร ๐๒-๑๑๑-๐๑๑๑

นางสาว น. น. น.

นางสาว

นางสาว

๑) จัดทำแผนธุรกิจและแผนการตลาดที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจในระยะสั้นและระยะยาว โดยพิจารณาถึงโอกาสทางการตลาด ความต้องการของตลาด และแนวโน้มของตลาด
๒) ศึกษาวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของตนเองและคู่แข่งในตลาด
๓) กำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมและสอดคล้องกับแผนธุรกิจในระยะสั้นและระยะยาว

๔) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๕) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๖) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๗) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๘) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๙) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๑๐) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๑๑) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๑๒) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๑๓) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๑๔) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๑๕) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๑๖) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๑๗) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๑๘) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๑๙) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๐) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๑) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๒๒) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๓) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๔) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๒๕) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๖) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๗) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

๒๘) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด
๒๙) ศึกษาวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและแนวโน้มของตลาด
๓๐) ศึกษาวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดและแนวโน้มของตลาด

- มีเอกสารประกอบที่ใช้ในการประชุม/บรรยาย/อบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน และ รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้ง โดยเอกสารประกอบ และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนี้ให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

๒) จัดส่งรายงานที่เป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ โดยมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม และให้จัดทำไฟล์คอมพิวเตอร์ในรูปแบบ (format) ของ Microsoft Office - Word (.doc), Excel (.xls), PowerPoint (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้หากที่ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึงจะต้องได้รับความยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการก่อน

ทั้งนี้ ในรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ในการเบิกเงินงวดสุดท้ายให้จัดทำเนื้อหาการดำเนินโครงการตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการทั้งหมดและจัดทำบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) พร้อมทั้งข้อเสนอแนะแนวทางการดำเนินการในอนาคตไว้ด้วย

ใบประเมินผล (ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด) ที่ปรึกษาจะต้องจัดเก็บข้อมูลของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการทุกกิจการ เพื่อใช้ในการประเมินผลตามรูปแบบที่กำหนดพร้อมทั้งจัดส่งใบประเมินที่กรอกข้อมูลครบถ้วนเรียบร้อยมาพร้อมกับเอกสารรายงานฉบับสมบูรณ์ในการเบิกเงินงวดสุดท้าย

ทั้งนี้แบบประเมินผลดังกล่าวเป็นแบบประเมินเบื้องต้นที่จัดทำขึ้นเพื่อให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสามารถประเมินสถานภาพของสถานประกอบการหรือผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการและประเมินผลการดำเนินงานของโครงการต่างๆ รวมทั้งประมวลผลการทำงานโดยรวมตามกรอบตัวชี้วัดที่ได้ทำไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรมเท่านั้นโดยข้อมูลต่างๆจะไม่ถูกนำไปใช้ในการอื่นใด

ที่ปรึกษาต้องส่งผลงานแต่ละงวดงานในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์และจัดเก็บในระบบฐานข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม คือ <http://contractorwork.dip.go.th>

๑๓. การเบิกจ่ายเงิน

การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษาจะแบ่งเป็น ๓ งวด คือ

งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๔๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงาน ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานข้อ ๑๒.๑ ภายใน ๓๐ วันนับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงาน ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานข้อ ๑๒.๒ ภายใน ๑๕๐ วันนับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๓ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงาน ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานข้อ ๑๒.๓ ภายใน ๒๔๐ วันนับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

Stress
/ 5/5

๕) วัตถุประสงค์วิเคราะห์ผลและตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

- ๕) ฝั่งแสดงกรอบเวลาในการดำเนินงาน เช่น ผังการไหลของการดำเนินงาน (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงรายละเอียดเป็น เดือน ปี ๑๓... แผนการดำเนินงานระยะเวลาเป็นเดือน ปี พ.ย. ๖๓...)
- ๖) รายละเอียดของขั้นตอนหรือขั้นตอนในการดำเนินงาน (เช่น จุดในการรวบรวม/ประเมิน/การให้คำปรึกษาแนะนำ)
- ๗) รายละเอียดของขั้นตอนหรือขั้นตอนในการดำเนินงาน (เช่น จุดในการรวบรวม/ประเมิน/การให้คำปรึกษาแนะนำ)
- ๘) รายละเอียดของขั้นตอนหรือขั้นตอนในการดำเนินงาน
- ๙) เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของผลสัมฤทธิ์ของกิจกรรม
- ๑๐) รายละเอียดของขั้นตอนหรือขั้นตอนในการดำเนินงาน

นอ ดุ นุ

- ๑๗.๑ ของข้อเสนอแนะเทคนิค (Technical Proposal) ของผู้ประกอบการตัวอย่าง
 - ๑) ของข้อเสนอแนะเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๕ ชุด
 - ๒) ของข้อเสนอแนะราคา (Price Proposal) จำนวน ๑ ชุด
 - ๓) ของเอกสารแสดงต้นทุนเบื้องต้น จำนวน ๑ ชุด
- ผู้รับคำปรึกษาที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญสามารถจัดทำข้อเสนอแนะเชิงเทคนิคจำนวน ๓ ของ ผู้ประกอบการรายย่อย จำนวน ๓๐๐ ราย โดยแยกเป็น ๓ ของผู้ประกอบการรายย่อย จำนวน ๑๐๐ ราย และผู้ประกอบการรายย่อย จำนวน ๒๐๐ ราย

๑๗. การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑๗.๑ การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๒) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๓) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๔) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๕) การยื่นข้อเสนอโครงการ

ประเภท	จำนวน	รวม
ประเภท ๑	๑๐๐	
ประเภท ๒	๕	
ประเภท ๓	๕	
ประเภท ๔	๑๔	
ประเภท ๕	๕๓	
ประเภท ๖	๕๓	

๑๗.๑ การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๒) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๓) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๔) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๕) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑๗.๑ การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๒) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๓) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๔) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๕) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑๗.๑ การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๒) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๓) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๔) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๕) การยื่นข้อเสนอโครงการ

๑๗.๑ การยื่นข้อเสนอโครงการ

- ๖) ผลกระทบ (Impact) ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการดำเนินการ
- ๗) ความคาดหวังของที่ปรึกษาต่อความรับผิดชอบ หรือการมีส่วนร่วม (Contribution) ของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- ๘) เสนอวิธีการประสานงานกับหน่วยงานผู้ว่าจ้าง และวิธีการรายงานความก้าวหน้าของโครงการ
- ๙) รายละเอียดประวัติของที่ปรึกษาผู้เข้าร่วมให้คำปรึกษาและคณะทำงาน

๑๗.๒ ของข้อเสนอด้านราคา แสดงงบประมาณในการดำเนินงานแยกต่างหาก โดยให้บรรจุ ข้อเสนอราคาในซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านราคา” จำนวน ๑ ชุด โดยแบ่งงบประมาณในการดำเนินการเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรม ค่าบำรุงหน่วยงาน ค่าบริหารโครงการ (ซึ่งไม่เกิน ๑๐%) เป็นต้น โดยแต่ละรายการให้มีรายละเอียดตามสมควรอย่างน้อย ดังนี้

- ๑) ค่าตอบแทนสำหรับบุคลากรแต่ละคน
- ๒) ค่าใช้จ่ายที่มีสิทธิ์เบิก เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าเดินทางสำหรับปฏิบัติการนอกสถานที่ ค่าบริการและอุปกรณ์เครื่องใช้ (ยานพาหนะ อุปกรณ์สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ และวัสดุต่างๆ) ค่าเช่าสำนักงาน ค่าประกัน ค่าจัดพิมพ์เอกสาร ค่าสำรวจ และค่าฝึกอบรม
- ๓) ค่าใช้จ่ายปลีกย่อยอื่นๆ (Miscellaneous Expenses) เช่น ค่าโทรศัพท์ ค่าส่งพัสดุภัณฑ์และค่าวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน เป็นต้น
- ๔) แยกส่วนของภาษีและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ออกจากค่าใช้จ่ายฐาน

๑๗.๓ เอกสารหลักฐานแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของที่ปรึกษา ดังนี้

- ๑) เอกสารรับรองการจดทะเบียนที่ปรึกษาไว้กับกระทรวงการคลังซึ่งมีอายุครบคลุมตลอดระยะเวลาการดำเนินงานโครงการ
- ๒) เอกสารแสดงการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล)
- ๓) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย ในกรณีที่ปรึกษามอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน

๑๘. การทำสัญญาจ้าง

๑๘.๑ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๘.๒ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๘.๓ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษา ก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องได้รับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้ง และบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

๒/๒๓
๐๒/๒๓
ผู้ว่าจ้าง

