

การเปิดเมธราคากลางและการคำนวณราคากลางการจ้างที่ปรึกษา  
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

๑. ชื่อโครงการ กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป)
- หน่วยงานเจ้าของโครงการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม
๒. วงเงินงบประมาณที่ได้รับ ๒,๒๘๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสองแสนแปดหมื่นบาทถ้วน)
๓. วันที่กำหนดราคากลาง วันที่ ๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๖๐
๔. คำตอบแทนบุคลากร
- ๔.๑ ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ หมายถึง กลุ่มงานที่มีลักษณะที่ต้องใช้เทคนิคเฉพาะทาง เช่น ด้านวิศวกรรม สถาปัตยกรรม การเงินการบัญชี วิจัย กฎหมาย พลังงาน สิ่งแวดล้อม และด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น
- ๔.๒ คุณสมบัติที่ปรึกษา
- ๔.๒.๑ หัวหน้าโครงการ (จำนวน ๑ คน)  
คุณสมบัติ : ปริญญาโทหรือสูงกว่าในสาขาด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่สามารถบริหารจัดการโครงการฯ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมได้  
ประสบการณ์ : มีความรู้ประสบการณ์ทำงานเกี่ยวข้องกับการบริหาร / การจัดการ / การวิเคราะห์ / การจัดการความรู้ขององค์กร และ การบริหารจัดการโครงการฯทางด้านด้านการผลิต เทคโนโลยี การเกษตร และวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร มีความรู้ประสบการณ์ ไม่ต่ำกว่า ๕-๑๐ ปี
- ๔.๒.๒ ที่ปรึกษา (จำนวน ๓ คน)  
คุณสมบัติ : ปริญญาตรีหรือสูงกว่าในสาขาด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่สามารถให้คำปรึกษาแนะนำและปฏิบัติงานโครงการฯ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมเกษตรได้  
ประสบการณ์ : มีความรู้ประสบการณ์ทำงานเกี่ยวข้อง สามารถให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์และแก้ปัญหา ด้านต่างๆ ทางด้าน การผลิต เทคโนโลยี การเกษตรและวิศวกรรมที่เกี่ยวข้องกับเครื่องจักรแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรมีความรู้และประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๕ - ๑๐ ปี
- ๔.๒.๓ เจ้าหน้าที่ประสานงาน (จำนวน ๑ คน)  
คุณสมบัติ : ปริญญาตรีหรือสูงกว่าในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ หรือ วิศวกรรมศาสตร์ หรือวิทยาศาสตร์ หรือสาขาการจัดการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติงาน  
ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ ในการทำงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่กำหนด เช่น ด้านการประสานงาน การบริหารจัดการโครงการ การติดตามประเมินผลของโครงการ มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๒ ปี
- ๔.๓ จำนวนบุคลากรทั้งหมด ๕ คน

ตารางรายละเอียดงบประมาณการค่าใช้จ่ายที่ปรึกษา

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๑	ค่าบริการโครงการ	๓,๒๙๕,๐๐๐
	๑.๑ หัวหน้าโครงการ ๑ คน (๕๐,๐๐๐ บาท/เดือน x ๗ เดือน x ๑ คน) (ปริญญาโทหรือสูงกว่า ประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๕ ปี)	๓๕๐,๐๐๐
	๑.๒ ที่ปรึกษา ๓ คน (๕๐,๐๐๐ บาท/เดือน x ๗ เดือน x ๓ คน) (ปริญญาตรีหรือสูงกว่า ประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๕ ปี)	๘๕๐,๐๐๐
	๑.๓ เจ้าหน้าที่ประสานงาน ๑ คน (๑๕,๐๐๐บาท/เดือน x ๗ เดือน x ๑ คน) (ปริญญาตรีหรือสูงกว่า ประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๒ ปี)	๑๐๕,๐๐๐
๕.	ค่าวัสดุอุปกรณ์	
ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๑	ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์โครงการ	๒๕,๐๐๐
๖.	ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ ไม่มี	
๗.	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	
ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
	ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน	๙๕๖,๐๐๐
๑	ค่าจัดการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๑ วันๆ ละ ๒๐ คน	๓๑,๖๐๐
๒	จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ จำนวน ๓ วันๆ ละ ๒๐ คน	๙๕,๘๐๐
๓	จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การทำยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน จำนวน ๒ วันๆ ละ ๒๐ คน	๖๓,๒๐๐
๔	จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มเป็นประจำ เพื่อนำเสนอผลความก้าวหน้า ( ๓ ครั้งๆ ละ ๒๐ คน)	๗๓,๒๐๐
๕	จัดกิจกรรมนำเสนอผลิตภัณฑ์ จำนวน ๑ วันๆ ละ ๒๐ คน	๓๑,๖๐๐
๖	กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาส ขยายช่องทางตลาดธุรกิจ ออกบูทแสดงสินค้า จำนวน ๓ ครั้ง รวมไม่น้อยกว่าจำนวน ๑๐ บูท	๖๐๐,๐๐๐
๗	จัดประชุมเพื่อสรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน จำนวน ๑ วันๆ ละ ๒๐ คน	๓๑,๖๐๐
๘	- ค่าเดินทางของที่ปรึกษา ตรวจสอบองค์กร (๖๐๐ บาท/ครั้ง x ๒๐ ครั้ง) - เอกสารและรายงาน บทสรุปผู้บริหาร (๑,๐๐๐ บาท x ๖ ชุด x ๓ งวด) - ค่าติดต่อประสานงาน (๗๒ ครั้ง x ๕๐ บาท)	๑๒,๐๐๐ ๑๕,๕๐๐ ๓,๖๐๐
<b>รวม</b>		<b>๒,๒๘๐,๐๐๐</b>
ราคาข้างต้นนี้ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ๗ % แล้ว		
หมายเหตุ - ค่าใช้จ่ายทุกรายการสามารถถัวเฉลี่ยกันได้		

๘. ผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)

- ๑. นายพตล ลุ่มน้อย ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา
- ๒. นายบูรณะศักดิ์ มาตหมาย นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ
- ๓. นางสุพิชญา เชียงคอน เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและแผน

ลงชื่อ.....  
ลงชื่อ.....  
ลงชื่อ.....

๙. ที่มาของการกำหนดราคากลาง(ราคาอ้างอิง)

- ๑. ราคาวิทยากร ค่าอาหาร ที่พัก จากคู่มือหลักเกณฑ์ แนวทาง และขอบเขตการพิจารณางบประมาณ รายการฝึกอบรม สัมมนาประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๕๙
- ๒. ราคากลางค่าจ้างที่ปรึกษา ค่าระเบียบ อัตราค่าใช้จ่าย หลักเกณฑ์และแนวทางการพิจารณา งบประมาณรายจ่ายประจำปีรายการฝึกอบรม สัมมนา รายการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ รายการค่าจ้างที่ปรึกษา และรายการค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๕๙

**ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (Term of Reference : TOR)**  
**กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป)**  
**ภายใต้โครงการเพิ่มศักยภาพและยกระดับเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเป้าหมาย**  
**ปีงบประมาณ ๒๕๖๑**  
**กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม**

---

**๑. หลักการและเหตุผล**

ภาคเกษตรเป็นรากฐานของการสร้างความมั่นคงทางอาหารของประเทศและของโลก เป็นแหล่งวัตถุดิบหรือต้นน้ำของอุตสาหกรรมต่างๆ กระทรวงอุตสาหกรรม จึงมีนโยบายขับเคลื่อนการเกษตรสู่อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปซึ่งเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมาย เพื่อช่วยป้องกันการล้นตลาดของผลิตผลสด ช่วยยกระดับราคาผลิตผลไม่ให้เกิดต่ำ และเพิ่มมูลค่าของผลิตผลทางการเกษตรส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในอุตสาหกรรมเกษตรเชิงพื้นที่ในการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปทั้งประเภทอาหาร และไม่ใช่อาหาร ทำให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายของห่วงโซ่อุปทานในระบบเศรษฐกิจทั้งภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการ ให้เป็นที่รู้จักและนิยมของลูกค้าควบคู่ไปกับการพัฒนาช่องทางตลาดในระดับต่างๆ

การพัฒนาเครือข่ายอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป และการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจของวิสาหกิจ เป็นอีกกิจกรรมหนึ่งที่เป็นการเชื่อมโยงของกลุ่มคนหรือกลุ่มองค์กรที่สมัครใจที่จะแลกเปลี่ยนข่าวสารร่วมกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน โดยมีการจัดระเบียบโครงสร้างของคนในเครือข่ายด้วยความเป็นอิสระ เท่าเทียมกันตลอดจนการสร้างความสัมพันธ์ และการทำธุรกิจร่วมกันของธุรกิจในรูปแบบต่างๆ ให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุดร่วมกันก่อให้เกิดการเชื่อมโยงกิจกรรมทั้งในภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ รวมทั้งเชื่อมโยงธุรกิจขนาดใหญ่นับกับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างสมดุล เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มของภาคการผลิตที่ตรงกับความต้องการของตลาดภายในและภายนอกประเทศ ตลอดจนสร้างความแปลกใหม่เพื่อเป็นผู้นำตลาด นำไปสู่การจ้างงานเพิ่มขึ้น การยกระดับรายได้ที่แท้จริงและคุณภาพชีวิตของคนในประเทศ

กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จึงได้จัดทำกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) เพื่อสร้างเครือข่ายการพัฒนาของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปให้เกิดขึ้น ให้มีการแลกเปลี่ยนถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และมีการดำเนินกิจกรรมระหว่างกันที่ส่งผลให้เกิดผลิตภาพหรือวัฏกรรมระหว่างกันในกลุ่มเครือข่ายให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ อีกทั้ง เพื่อขยายโอกาสและสร้างช่องทางตลาดธุรกิจให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปให้เกิดโอกาสทางการค้ามากขึ้นและสามารถแข่งขันได้ในตลาดระดับประเทศและระดับสากลต่อไป

**๒. วัตถุประสงค์**

๒.๑ เพื่อสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการ SMEs หรือวิสาหกิจชุมชนของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปได้ทำกิจกรรมร่วมกันมีการแลกเปลี่ยนถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจและมีการดำเนินกิจกรรมระหว่างกันที่ส่งผลให้เกิดผลิตภาพหรือวัฏกรรมระหว่างกันในกลุ่มเครือข่าย ให้สามารถแข่งขันในตลาดได้

๒.๒ เพื่อขยายโอกาสและสร้างช่องทางตลาดธุรกิจให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปให้เกิดโอกาสทางการค้ามากขึ้น

๓. กลุ่มเป้าหมาย วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือวิสาหกิจชุมชน จำนวน ๑ เครือข่าย (๒๐ กิจการ/เครือข่าย)
๔. สาขาเป้าหมาย อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง
๕. พื้นที่ดำเนินงาน กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ และพื้นที่อื่นๆ ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้ความเห็นชอบ
๖. ระยะเวลาดำเนินการ ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
๗. วงเงินงบประมาณ วงเงินงบประมาณจัดจ้างจำนวน ๒,๒๘๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสองแสนแปดหมื่นบาทถ้วน)
๘. วิธีการจัดจ้างที่ปรึกษา ดำเนินการจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๐๘ (๒) วิธีคัดเลือก

๙. ผลผลิต

- เชิงปริมาณ** ๑. เครือข่ายในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ได้รับการพัฒนา จำนวน ๑ เครือข่าย (๒๐ กิจการ/เครือข่าย)
๒. วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือวิสาหกิจชุมชนที่เป็นสมาชิกเครือข่าย อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจการ
- เชิงคุณภาพ** ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕

๑๐. ผลลัพธ์

เกิดกลุ่มเครือข่ายมีการดำเนินกิจกรรมที่ส่งผลให้เกิดผลิตภาพหรือนวัตกรรม อย่างน้อย ๒ กิจกรรม

๑๑. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑. จัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวมของ กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) ประกอบด้วย รายละเอียด วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนและวิธีดำเนินงาน แผนการดำเนินการ(Gantt Chart) พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของกิจกรรม

๒. ประชาสัมพันธ์และรับสมัครกลุ่มเป้าหมายที่สนใจผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพและพร้อมสำหรับการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม

๓. จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจากเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๔. ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม ตามหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่กำหนดไว้ โดยในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เข้าร่วมการพิจารณาคัดเลือกร่วมกับที่ปรึกษาดำเนินการ จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน

๕. ประสานและชี้แจงรายละเอียดกิจกรรมทั้งชื่อโครงการ กิจกรรมที่ดำเนินงาน จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษาแนะนำ ระยะเวลาการดำเนินงาน วงเงินงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุน และผลประโยชน์ที่ผู้รับบริการจะได้รับพร้อมมอบเอกสารรายละเอียดของแผนการดำเนินงานแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมทั้งนี้อาจเป็นกลุ่มเครือข่ายใหม่หรือกลุ่มเครือข่ายเดิมที่สามารถต่อยอดการพัฒนาต่อไปได้ โดยวิสาหกิจที่ร่วมกิจกรรมกรอกรายละเอียดผู้รับบริการ (A1/61) พร้อมทั้งให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมร่วมประสานและชี้แจง

  



๖. จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ให้กับผู้บริหาร เจ้าของกิจการ ให้มีความเข้าใจหลักการและการตัดสินใจสู่การปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพเกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายความร่วมมือระหว่างสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม ผู้เข้าร่วมกิจกรรมเน้น เฉพาะ ผู้บริหาร เจ้าของกิจการ ที่เข้าร่วมโครงการฯ ที่มีอำนาจตัดสินใจและสั่งการเชิงนโยบายได้เท่านั้นเข้าร่วมปฐมนิเทศ จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๓ วัน

๗. ประเมินสถานภาพวิสาหกิจรายกิจการที่เป็นสมาชิกเครือข่ายให้ได้ทราบสถานะการประกอบการ จุดเด่น จุดด้อย และการพัฒนาโอกาสช่องทางธุรกิจของวิสาหกิจ

๘. จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การจัดทำยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน และโครงสร้างการบริหารกลุ่มเครือข่าย ให้สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาและขยายโอกาสช่องทางตลาดธุรกิจของแต่ละวิสาหกิจ จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๒ วัน

๙. คัดเลือกแผนงานที่กลุ่มเครือข่ายจัดทำ จำนวนอย่างน้อย ๒ กิจกรรม มาดำเนินการภายใต้กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาส ขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) อาทิ กิจกรรมการยกระดับมาตรฐานการผลิต การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ การพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ให้เกิดขึ้นกับธุรกิจของกลุ่ม และการพัฒนาช่องทางการตลาดต่างประเทศ การสร้างช่องทางการตลาดโดยใช้ Social Media เป็นต้น

๑๐. ดำเนินการตามแผนงานโครงการของกลุ่มเครือข่ายที่ผ่านการคัดเลือกและลำดับความสำคัญแล้ว มาดำเนินการโดยที่ปรึกษาจะต้องเป็นที่เลี้ยง (Coaching) และให้คำปรึกษาแนะนำ แก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมจนประสบความสำเร็จตามแผนงานที่วางไว้

๑๑. จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มเป็นประจำเพื่อนำเสนอผล ความก้าวหน้าและผลการดำเนินการตามแผนงานโครงการฯ ของกลุ่มเครือข่ายโดยบันทึกรายงานการประชุมด้วยทุกครั้ง เพื่อแสดงให้เห็นความร่วมมือร่วมใจ ความไว้วางใจกันในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นแกนหลัก ในการขับเคลื่อนการดำเนินงานเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพและยั่งยืน จำนวนอย่างน้อย ๓ ครั้ง

๑๒. จัดกิจกรรมนำเสนอผลิตภัณฑ์ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยมีผู้ทรงคุณวุฒิให้คำแนะนำ ความรู้การออกงาน ข้อเสนอแนะ และคัดเลือกวิสาหกิจ ที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ ที่มีศักยภาพและมีความพร้อมในการเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) ในระดับประเทศและในระดับสากล จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน

๑๓. ดำเนินกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) แก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ ในระดับประเทศหรือระดับสากล เพื่อนำแผนปฏิบัติงานของกลุ่มไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลการพัฒนาที่สามารถวัดผล (KPI) ได้ชัดเจนและเห็นผลอย่างเป็นรูปธรรมทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยกิจกรรมฯ ต้องมีรูปแบบที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรมสามารถนำไปสู่การบรรลุผลสำเร็จของกิจกรรมได้ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๓ วัน โดยให้ดำเนินการต่อไปนี้

๑. ศึกษาวิเคราะห์งานแสดงสินค้าแต่ละงาน และคัดเลือกงานให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
๒. ดำเนินการและอำนวยความสะดวก ในการประสานและจัดหาพื้นที่แสดงสินค้าในระดับประเทศและระดับสากลจำนวนอย่างน้อย ๓ ครั้ง รวมไม่น้อยกว่าจำนวน ๑๐ คูหา
๓. จัดเตรียมข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าเพื่อเป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์

๔. ประสานและเชิญชวนผู้ซื้อให้มีการพบปะและเจรจาธุรกิจการค้ากับวิสาหกิจที่เข้าร่วมงานแสดงสินค้า ในระดับประเทศและระดับสากล



๕. ติดตามและเผยแพร่ข้อมูลความสำเร็จในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ให้แก่สมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการ

๖. จัดทำรายงานรวบรวมข้อมูลและสรุปผลการออกงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจการค้าทั้งภายในประเทศและสากลเพื่อเป็นข้อมูลสำหรับดำเนินการเชิงนโยบาย และข้อเสนอแนะแนวทางการสร้างโอกาสการขยายช่องทางธุรกิจใหม่เพิ่มขึ้น

๗. บันทึกข้อมูลพื้นฐานกลุ่มเครือข่ายให้เป็นปัจจุบัน เช่น ประวัติความเป็นมา โครงสร้างคณะกรรมการ ทะเบียนสมาชิก (ชื่อ-สกุล/ที่อยู่/ประเภทธุรกิจ/หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้สะดวก/...) วิทยาลัยน์ เป้าหมาย แผนกลยุทธ์ แผนปฏิบัติงาน และกิจกรรมที่คัดเลือกมาดำเนินการเพื่อพัฒนาเครือข่ายและข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในฐานะข้อมูลผู้รับบริการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๘. บันทึกข้อมูลการดำเนินกิจกรรมและภาพถ่ายกิจกรรมในการพัฒนาเครือข่ายตามเวลา ที่ดำเนินกิจกรรมโดยส่งให้ผู้ว่าจ้างผ่าน social media (line / facebook / e-mail) อย่างใดอย่างหนึ่งแสดงให้เห็นความเคลื่อนไหวและความต่อเนื่องในการดำเนินกิจกรรมการพัฒนาเครือข่าย เพื่อให้ผู้รับผิดชอบกิจกรรมรายงานผ่าน Line Application ต่อไป

๙. ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลกิจการกลุ่มเครือข่ายใหม่หรือกลุ่มเครือข่ายเดิมที่ด้อยการพัฒนาเป็นข้อมูลเปรียบเทียบก่อนและหลังการเข้าร่วมโครงการ เช่น มูลค่ายอดขาย มูลค่าส่งออก การลดต้นทุนหรือนวัตกรรม เป็นต้น ของวิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการ เมื่อดำเนินกิจกรรมเสร็จสิ้นทั้งโครงการ

๑๐. ดำเนินการจัดเก็บและประเมินผลบทบาทของผู้ประสานงานเครือข่าย โดยให้สมาชิกกลุ่มทุกท่านเป็นผู้ประเมิน และสรุปผลค่าเฉลี่ยของผู้ประสานงานเครือข่ายแต่ละคน ร่วมประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานและแลกเปลี่ยนข้อมูล ข้อคิดเห็นสำหรับให้คำปรึกษาแนะนำ ปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง ตามวันและเวลาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ติดตามประเมินผลการดำเนินงานพัฒนาเครือข่าย พร้อมทั้งจัดทำสรุปผลข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาเครือข่ายและผลการออกงานแสดงสินค้า

๑๑. จัดประชุมสรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานให้วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมและกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาของ กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน

โดยนำเสนอภาพรวมผลลัพธ์การดำเนินงานตามตัวชี้วัด ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นทันทีทั้งทางตรงและทางอ้อม พร้อมทั้งเสนอแนะการแก้ไขปรับปรุงเพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในปีถัดไป ทั้งนี้ ให้มีลักษณะการเปรียบเทียบปีที่ ๑ และปีที่ ๒ (กรณีกลุ่มเดิมที่มีการต่อยอด) เพื่อดูการเปลี่ยนแปลงความเข้มแข็งของกลุ่มเครือข่าย และ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A4 (ประกอบด้วยประวัติความเป็นมาและกิจกรรมที่ดำเนินการแล้วประสบความสำเร็จ) พร้อมภาพประกอบ ไม่น้อยกว่า ๒ เรื่อง

## ๑๒. การส่งมอบงาน

๑๒.๑ งานตอนที่ ๑ จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน ๔๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาในส่วนของแผนการดำเนินงาน ดังนี้

๑. จัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวมของ กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) ประกอบด้วย รายละเอียด วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนและวิธีดำเนินงาน แผนการดำเนินการ(Gantt Chart) พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของกิจกรรม

๒. ประชาสัมพันธ์และรับสมัครกลุ่มเป้าหมายที่สนใจผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพและพร้อมสำหรับการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม



๓. จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ทั้งนี้ ต้องได้รับความเห็นชอบจากเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

**๑๒.๒ งวดงานที่ ๒** จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Midterm Report) ภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาในส่วนของขอบเขตและวิธีการดำเนินงาน ดังนี้

๑. ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม ตามหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่กำหนดไว้ โดยในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เข้าร่วมการพิจารณาคัดเลือกร่วมกับที่ปรึกษาด้วย จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน

๒. ประสานและชี้แจงรายละเอียดกิจกรรมทั้งชื่อโครงการ กิจกรรมที่ดำเนินงาน จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษาแนะนำ ระยะเวลาการดำเนินงาน วงเงินงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุน และผลประโยชน์ที่ผู้รับบริการจะได้รับพร้อมมอบเอกสารรายละเอียดของแผนการดำเนินงานแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมทั้งนี้อาจเป็นกลุ่มเครือข่ายใหม่หรือกลุ่มเครือข่ายเดิมที่สามารถต่อยอดการพัฒนาต่อไปได้ โดยวิสาหกิจที่ร่วมกิจกรรมกรออกรายละเอียดผู้รับบริการ (A1/61) พร้อมทั้งให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมร่วมประสานและชี้แจง

๓. จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการกิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์ให้กับผู้บริหาร เจ้าของกิจการ ให้มีความเข้าใจหลักการและการตัดสินใจสู่การปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพเกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายความร่วมมือระหว่างสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม ผู้เข้าร่วมกิจกรรมเน้น เฉพาะ ผู้บริหาร เจ้าของกิจการ ที่เข้าร่วมโครงการฯ ที่มีอำนาจตัดสินใจและสั่งการเชิงนโยบายได้เท่านั้นเข้าร่วมปฐมฤกษ์ จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๓ วัน

๔. ประเมินสถานภาพวิสาหกิจรายกิจการที่เป็นสมาชิกเครือข่ายให้ได้ทราบสถานะการประกอบการ จุดเด่น จุดด้อย และการพัฒนาโอกาสช่องทางธุรกิจของวิสาหกิจ

๕. จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การจัดทำยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน และโครงสร้างการบริหารกลุ่มเครือข่าย ให้สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาและขยายโอกาสช่องทางตลาดธุรกิจของแต่ละวิสาหกิจ จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๒ วัน

๖. คัดเลือกแผนงานที่กลุ่มเครือข่ายจัดทำ จำนวนอย่างน้อย ๒ กิจกรรม มาดำเนินการภายใต้กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาส ขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) อาทิ กิจกรรมการยกระดับมาตรฐานการผลิต การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ การพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ให้เกิดขึ้นกับธุรกิจของกลุ่ม และการพัฒนาช่องทางทางการตลาดต่างประเทศ การสร้างช่องทางทางการตลาดโดยใช้ Social Media เป็นต้น

**๑๒.๓ งวดงานที่ ๓** จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาในส่วนของขอบเขตและวิธีการดำเนินงาน ดังนี้

๑. ดำเนินการตามแผนงานโครงการของกลุ่มเครือข่ายที่ผ่านการคัดเลือกและลำดับความสำคัญแล้วมาดำเนินการโดยที่ปรึกษาจะต้องเป็นที่เลี้ยง (Coaching) และให้คำปรึกษาแนะนำ แก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมจนประสบความสำเร็จตามแผนงานที่วางไว้

๒. จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มเป็นประจำเพื่อนำเสนอผลความก้าวหน้าและผลการดำเนินการตามแผนงานโครงการฯ ของกลุ่มเครือข่ายโดยบันทึกรายงานการประชุมด้วยทุกครั้ง เพื่อแสดงให้เห็นความร่วมมือร่วมใจ ความไว้วางใจกันในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นแกนหลักในการขับเคลื่อนการดำเนินงานเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพและยั่งยืน จำนวนอย่างน้อย ๓ ครั้ง

๓. จัดกิจกรรมนำเสนอผลิตภัณฑ์ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยมีผู้ทรงคุณวุฒิให้คำแนะนำ ความรู้ การออกงาน ข้อเสนอแนะ และคัดเลือกวิสาหกิจ ที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ ที่มีศักยภาพและมีความพร้อมในการเข้าร่วม



กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) ในระดับประเทศและในระดับสากล จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน

๔. ดำเนินกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) ให้แก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ ในระดับประเทศหรือระดับสากล เพื่อนำแผนปฏิบัติงานของกลุ่มไปสู่การปฏิบัติให้เกิดผลการพัฒนาที่สามารถวัดผล (KPI) ได้ชัดเจนและเห็นผลอย่างเป็นรูปธรรมทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยกิจกรรมฯ ต้องมีรูปแบบที่ชัดเจนและเป็นรูปธรรมสามารถนำไปสู่การบรรลุผลสำเร็จของกิจกรรมได้ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๓ วัน โดยให้ดำเนินการต่อไปนี้

๑. ศึกษาวิเคราะห์งานแสดงสินค้าแต่ละงาน และคัดเลือกงานให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย  
๒. ดำเนินการและอำนวยความสะดวก ในการประสานและจัดหาพื้นที่แสดงสินค้าในระดับประเทศและระดับสากลจำนวนอย่างน้อย ๓ ครั้ง รวมไม่น้อยกว่าจำนวน ๑๐ คูหา  
๓. จัดเตรียมข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าเพื่อเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์

๔. ประสานและเชิญชวนผู้ซื้อให้มีการพบปะและเจรจาธุรกิจการค้ากับวิสาหกิจที่เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในระดับประเทศและระดับสากล

๕. ติดตามและเผยแพร่ข้อมูลความสำเร็จในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ในระดับสากลสมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการ

๖. จัดทำรายงานรวบรวมข้อมูลและสรุปผลการออกงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจการค้าทั้งภายในประเทศและสากลเพื่อเป็นข้อมูลสำหรับดำเนินการเชิงนโยบาย และข้อเสนอแนะแนวทางการสร้างโอกาสการขยายช่องทางธุรกิจใหม่เพิ่มขึ้น

๗. บันทึกข้อมูลพื้นฐานกลุ่มเครือข่ายให้เป็นปัจจุบัน เช่น ประวัติความเป็นมา โครงสร้างคณะกรรมการ ทะเบียนสมาชิก (ชื่อ-สกุล/ที่อยู่/ประเภทธุรกิจ/หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้สะดวก/...) วิสัยทัศน์ เป้าหมาย แผนกลยุทธ์ แผนปฏิบัติงาน และกิจกรรมที่คัดเลือกมาดำเนินการเพื่อพัฒนากลุ่มเครือข่าย และข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในฐานข้อมูลผู้รับบริการกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๘. บันทึกข้อมูลการดำเนินกิจกรรมและภาพถ่ายกิจกรรมในการพัฒนาเครือข่ายตามเวลาที่ดำเนินกิจกรรมโดยส่งให้ผู้ว่าจ้างผ่าน social media (line / facebook / e-mail) อย่างใดอย่างหนึ่งแสดงให้เห็นความเคลื่อนไหวและความต่อเนื่องในการดำเนินกิจกรรมการพัฒนาเครือข่าย เพื่อให้ผู้รับผิดชอบกิจกรรมรายงานผ่าน Line Application ต่อไป

๙. ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลกิจการกลุ่มเครือข่ายใหม่หรือกลุ่มเครือข่ายเดิมที่ต่อยอดการพัฒนาเป็นข้อมูลเปรียบเทียบก่อนและหลังการเข้าร่วมโครงการ เช่น มูลค่ายอดขาย มูลค่ายอดส่งออก การลดต้นทุนหรือนวัตกรรม เป็นต้น ของวิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการ เมื่อดำเนินกิจกรรมเสร็จสิ้นทั้งโครงการ

๑๐. ดำเนินการจัดเก็บและประเมินผลบทบาทของผู้ประสานงานเครือข่าย โดยให้สมาชิกกลุ่มทุกท่านเป็นผู้ประเมิน และสรุปผลค่าเฉลี่ยของผู้ประสานงานเครือข่ายแต่ละคน ร่วมประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานและแลกเปลี่ยนข้อมูล ข้อคิดเห็นสำหรับให้คำปรึกษาแนะนำ ปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง ตามวันและเวลาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ติดตามประเมินผลการดำเนินงานพัฒนาเครือข่ายอุตสาหกรรม พร้อมทั้งจัดทำสรุปผลข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาและผลการออกงานแสดงสินค้า

๑๑. จัดประชุมสรุปผลและรายงานผลการดำเนินงานให้วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมและกรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาของ กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน





โดยนำเสนอภาพรวมผลลัพธ์การดำเนินงานตามตัวชี้วัด ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นทันทีทั้งทางตรงและทางอ้อม พร้อมทั้งเสนอแนะการแก้ไขปรับปรุงเพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในปีถัดไป ทั้งนี้ให้มีลักษณะการเปรียบเทียบปีที่ ๑ และปีที่ ๒ (กรณีกลุ่มเดิมที่มีการต่อยอด) เพื่อดูการเปลี่ยนแปลงความเข้มแข็งของกลุ่มเครือข่ายและ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A4 (ประกอบด้วยประวัติความเป็นมาและกิจกรรมที่ดำเนินการแล้วประสบความสำเร็จ) พร้อมภาพประกอบ ไม่น้อยกว่า ๒ เรื่อง

#### **หมายเหตุ**

การจัดทำเอกสารรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสาร จำนวน ๖ ฉบับและในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ใส่แผ่น CD หรือ DVD จำนวน ๒ ชุด มีรายละเอียดดังนี้

๑) จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่มโดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- มีสารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- มีรายงานการดำเนินกิจกรรม (เช่น การประชุม/การอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน/ให้คำปรึกษา) ทุกรายการในงวดงานนั้น โดยให้จัดทำสรุปรายละเอียดของกิจกรรมอันประกอบด้วยชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ วันเวลาสถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผลหรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น

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

๒) จัดส่งรายงานที่เป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จำนวน ๑ ชุดใส่แผ่น CD หรือDVD โดยไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าวต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่มและให้จัดทำไฟล์คอมพิวเตอร์ในรูปแบบ (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 รวมทั้งประมวลผลการทำงานโดยรวมตามกรอบตัวชี้วัดที่ได้ทำไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรมเท่านั้นโดยข้อมูลต่างๆ จะไม่ถูกนำไปใช้ในการอื่นใด

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

### ๑๓. การเบิกจ่ายเงิน

การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษาจะแบ่งเป็น ๓ งวด และกำหนดจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษารวมภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าใช้จ่ายที่ส่งปวงได้แล้ว ดังนี้

งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๖ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๑๒.๑ งวดที่ ๑ ภายใน ๔๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๔ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๑๒.๒ งวดที่ ๒ ภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๓ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๑๒.๓ งวดที่ ๓ ภายใน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

### ๑๔. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างเป็นหน่วยงานในสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จะกำกับดูแลการดำเนินงาน ดังนี้

๑๔.๑ ที่ปรึกษาต้องส่งแผนการดำเนินงานตลอดโครงการ และการดำเนินงานรายสัปดาห์ประกอบการ และรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมตามเวลาที่กำหนด

๑๔.๒ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วันทำการเพื่อการเข้าร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

๑๔.๓ ที่ปรึกษาต้องส่งรายงานการปฏิบัติงานประจำเดือน ให้ผู้ว่าจ้าง ภายในวันที่ ๕ ของเดือนถัดไป

๑๔.๔ ผู้ว่าจ้างจะกำหนดให้มีกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษาและเจ้าหน้าที่ประสานงานกับที่ปรึกษา

๑๔.๕ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น

๑๔.๖ ผู้ว่าจ้างกำหนดการชำระเงินค่าจ้างที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าอากรแสตมป์ต่างๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่ส่งปวงไว้แล้ว

๑๔.๗ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

๑๔.๘ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงาน หรือเงินค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

### ๑๕. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๑๕.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๑๕.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๑๕.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๑๕.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอลิขสิทธิ์หรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๑๕.๕ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ประกอบอาชีพเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่จะจ้างและได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง

  



๑๕.๖ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๑๕.๗ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๕.๘ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่เสนอราคาดังกล่าว

๑๕.๙ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรุงเทพฯ ณ วันเสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการเสนอราคาครั้งนี้

๑๕.๑๐ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของที่ปรึกษาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๕.๑๑ ไม่เป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด

๑๕.๑๒ ที่ปรึกษาที่ยื่นเสนอราคาในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(๑) กรณีที่กิจการร่วมค้าได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ กิจการร่วมค้าจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน และการเสนอราคาให้เสนอราคาในนาม “กิจการร่วมค้า” ส่วนคุณสมบัติด้านผลงานของที่ปรึกษา กิจการร่วมค้าดังกล่าวสามารถนำผลงานของที่ปรึกษาของผู้เข้าร่วมค้ามาใช้แสดงเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่เข้าเสนอราคาได้

(๒) กรณีที่กิจการร่วมค้าไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ นิติบุคคลแต่ละนิติบุคคลที่เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน เว้นแต่ ในกรณีที่กิจการร่วมค้าได้มีข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าเป็นลายลักษณ์อักษรกำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเข้าเสนอราคากับหน่วยงานของรัฐ และแสดงหลักฐานดังกล่าวมาพร้อมการยื่นข้อเสนอราคา กิจการร่วมค่านั้นสามารถใช้ผลงานของที่ปรึกษาของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นเสนอราคาได้

ทั้งนี้ “กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่” หมายความว่า กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

๑๕.๑๓ ที่ปรึกษาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP)

๑๕.๑๔ ที่ปรึกษาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๕.๑๕ ที่ปรึกษาซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคารเว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๕.๑๖ มีผลงานหรือประสบการณ์การทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเกษตรเกษตรแปรรูป หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

๑๕.๑๗ มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (เกษตรแปรรูป) ได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด โดยควรมีบุคลากรภายในโครงการที่ประกอบด้วยที่ปรึกษาหรือบุคลากรในด้านต่างๆ ดังนี้



(๑) หัวหน้าโครงการ จำนวน ๑ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- คุณสมบัติ: ปริญญาโทขึ้นไปในสาขา ด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถบริหารจัดการ โครงการฯ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมเกษตรได้

- ประสบการณ์: มีความรู้ประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหาร/การจัดการ/การวิเคราะห์/การจัดการความรู้ในองค์กรและการบริหารโครงการฯ มีความรู้และประสบการณ์ ไม่ต่ำกว่า ๕ - ๑๐ ปี

(๒) ที่ปรึกษา (จำนวนอย่างน้อย ๓ คน)

- คุณสมบัติ: ปริญญาตรีขึ้นไปในสาขา ด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถให้คำปรึกษาแนะนำและปฏิบัติงาน โครงการฯ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมเกษตรได้

- ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้อง สามารถให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาด้านต่างๆ ทางด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์สถานประกอบการอุตสาหกรรม ไม่ต่ำกว่า มีความรู้และประสบการณ์ ไม่ต่ำกว่า ๕ - ๑๐ ปี

(๓) เจ้าหน้าที่ประสานงาน (จำนวน ๑ คน)

- คุณสมบัติ : ปริญญาตรีหรือสูงกว่าในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ หรือ วิศวกรรมศาสตร์ หรือวิทยาศาสตร์ หรือสาขาการจัดการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในการปฏิบัติงาน

- ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ ในการทำงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่กำหนด เช่น ด้านการประสานงานการบริหารจัดการโครงการ การติดตามประเมินผลของโครงการ มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๒ ปี

### ๑๖. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

การจ้างที่ปรึกษา กำหนดเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๒๖ (๒) กรณีการจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน ให้หน่วยงานของรัฐคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพแล้ว และให้คัดเลือกรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

ทั้งนี้ กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอจากที่ปรึกษาที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด โดยมีคะแนนรวมของข้อเสนอด้านเทคนิคและด้านราคาอยู่ที่ ๑๐๐ คะแนน ซึ่งมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑. การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านเทคนิค คิดคะแนนเป็นร้อยละ ๗๐ ของคะแนนรวม โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

๑. ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๔๐	คะแนน
๒. วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน	๓๕	คะแนน
๓. จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน	๒๐	คะแนน
๔. ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน	๕	คะแนน
๕. ข้อเสนอทางการเงิน	๐	คะแนน
รวม	๑๐๐	คะแนน

๒. การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคา คิดคะแนนเป็นร้อยละ ๓๐ ของคะแนนรวม โดยคณะกรรมการฯ จะพิจารณาข้อเสนอด้านราคาที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการ เฉพาะที่ปรึกษาที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยได้คะแนนตามเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพรวมกันไม่น้อยกว่า ๘๐ คะแนน และผ่านการตรวจสอบการมีผลประโยชน์ร่วมกันและเอกสารหลักฐานต่างๆ แล้วเท่านั้น



## ๑๗. การยื่นข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาที่ได้รับหนังสือเชิญชวนแล้ว สามารถจัดทำหนังสือนำเสนอพร้อมซองเอกสารจำนวน ๓ ซองที่ปิดผนึกเรียบร้อย จำนวนซองถึง ประธานคณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา ยื่นให้หน่วยงานผู้ว่าจ้าง ภายใน ระยะเวลาที่กำหนด โดยแยกเอกสารเป็น ๓ ซอง ประกอบด้วย

- ๑) ของข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๕ ชุด
- ๒) ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๑ ชุด
- ๓) ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น จำนวน ๑ ชุด

๑๗.๑ ของข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) ต้องประกอบด้วยเนื้อหาสาระสำคัญ อย่างน้อย ดังนี้

- (๑) รายละเอียดแสดงขอบข่ายของการดำเนินงาน
- (๒) เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของแต่ละกิจกรรม
- (๓) รายละเอียดแสดงวิธีหรือขั้นตอนในการดำเนินงาน (เช่น จัดการอบรม/ประชุม/การให้

คำปรึกษาแนะนำ)

(๔) ผังแสดงกรอบเวลาในการดำเนินงาน เช่น ผังการไหลของการดำเนินการ (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็น เดือนที่ ๑ ๒ ๓...แผนการลงระยะเวลาเป็นชื่อเดือน คค. พย. ธค....)

(๕) วิธีการวิเคราะห์ผลและตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

(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 ค่าตอบแทนบุคลากรค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมค่าบำรุงหน่วยงาน ค่าบริหารโครงการ (ซึ่งไม่เกิน ๑๐%) เป็นต้น โดยแต่ละรายการให้มีรายละเอียดตามสมควรอย่างน้อย ดังนี้

(๑) ค่าตอบแทนสำหรับบุคลากรแต่ละคน

(๒) ค่าใช้จ่ายที่มีสิทธิ์เบิก เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าเดินทางสำหรับปฏิบัติการนอกสถานที่ ค่าบริการและอุปกรณ์เครื่องใช้ (ยานพาหนะ อุปกรณ์สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ และวัสดุต่างๆ) ค่าเช่าสำนักงาน ค่าประกัน ค่าสำรวจ และค่าฝึกอบรม

(๓) ค่าใช้จ่ายปลีกย่อยอื่นๆ (Miscellaneous Expenses) เช่น ค่าโทรศัพท์ ค่าส่งพัสดุภัณฑ์ และค่าวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน เป็นต้น

(๔) แยกส่วนของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ออกจากค่าใช้จ่ายฐาน

๑๗.๓ เอกสารหลักฐานแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของที่ปรึกษา ดังนี้

(๑) เอกสารรับรองการจดทะเบียนที่ปรึกษาไว้กับกระทรวงการคลังซึ่งมีอายุครบคลุมตลอดระยะเวลาการดำเนินงานโครงการ

(๒) เอกสารแสดงการทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล)

(๓) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย ในกรณีที่ปรึกษามอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน



## ๑๘. การทำสัญญาจ้าง

๑๘.๑ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทยหรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๘.๒ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมีได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๘.๓ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษา ก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องได้รับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้ง และบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

ผู้ว่าจ้างลงนามสัญญาจ้างกับหน่วยงานที่ปรึกษาต่อเมื่อได้รับการอนุมัติแผนงานงบประมาณเพื่อดำเนินงานโครงการฯ แล้วเท่านั้น

## ๑๙. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๙.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการกิจตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมมีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

(๑) “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้อยสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

(๒) “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๙.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นและจะลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๒๐. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

- ๒๐.๑ ผู้ดูแลและรับผิดชอบโครงการ นายนพตล ชุ่มน้อย  
ตำแหน่ง ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมรายสาขา  
โทรศัพท์ ๐ ๒๒๐๒ ๔๕๓๐ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๐๓๘๐  
E-mail : nopoumnoi9185@gmail.com
- ๒๐.๒ ผู้ประสานงานโครงการ นายบูรณะศักดิ์ มาตหมาย  
ตำแหน่ง นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ  
โทรศัพท์ ๐ ๒๒๐๒ ๔๕๒๗ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๐๓๘๐  
E-mail : buranasakm@gmail.com, buranasak\_dip@hotmail.com
- ๒๐.๓ ผู้ประสานงานโครงการ นางสุพิชญา เชียงคอน  
ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและแผน  
โทรศัพท์ ๐ ๒๓๕๔ ๓๔๐๐ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๐๓๘๐  
E-mail : supichaya447@gmail.com

