

การเปิดเนรคากลางและการคำนวณราคากลางการจ้างที่ปรึกษา
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

๑. ชื่อโครงการ เพิ่มศักยภาพและยกระดับเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป)
กิจกรรม การสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๒,๔๘๐,๐๐๐ บาท (สองล้านเก้าแสนแปดหมื่นบาทถ้วน)
๔. วันที่กำหนดราคากลาง วันที่ ๑ ธันวาคม ๒๕๖๐
- เป็นเงิน ๒,๔๘๐,๐๐๐ บาท (สองล้านเก้าแสนแปดหมื่นบาทถ้วน)
๕. ค่าตอบแทนบุคลากร ๑,๕๖๓,๒๐๐ บาท
(หนึ่งล้านห้าแสนหกหมื่นสามพันสองร้อยบาทถ้วน)
กลุ่มบริหารจัดการธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรม (ภาคเอกชน)
- ๕.๑ ประเภทที่ปรึกษา
- ๕.๒ คุณสมบัติที่ปรึกษา

๕.๒.๑ ที่ปรึกษาต้องมีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการกิจกรรมได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด โดยควรมีบุคลากรดังนี้

๕.๒.๑.๑ ผู้จัดการโครงการ จำนวน ๑ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- มีวุฒิการศึกษาปริญญาโทขึ้นไปในสาขาด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่สามารถบริหารจัดการโครงการในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารได้

- มีความรู้และประสบการณ์การทำงานเกี่ยวข้องกับการบริหาร การจัดการ การวิเคราะห์ การตลาด การจัดการความรู้ในองค์กรและบริหารโครงการ มีความรู้และประสบการณ์ในด้านที่เกี่ยวข้องไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี

๕.๒.๑.๒ ที่ปรึกษา จำนวน ๓ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- มีวุฒิการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป ในสาขาด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องที่สามารถให้คำปรึกษาแนะนำและปฏิบัติงานโครงการ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารได้

- มีความรู้และประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้อง สามารถให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาต่างๆ ทางด้านการสร้างเครือข่าย และการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ และมีความรู้และประสบการณ์ในด้านที่เกี่ยวข้องไม่ต่ำกว่า ๕ ปี

๕.๒.๑.๓ เจ้าหน้าที่ประสานงาน (จำนวน ๑ คน)

- มีวุฒิการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป

- มีความรู้และประสบการณ์ในการทำงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่กำหนด เช่น ด้านการประสานงาน การบริหารจัดการโครงการ การติดตามประเมินผลของโครงการ ไม่ต่ำกว่า ๑ ปี

๕.๓ จำนวนบุคลากร

๕ คน

ตารางรายละเอียดประมาณการค่าใช้จ่ายที่ปรึกษา

ที่	รายการ	รวมเงิน (บาท)
๑	ค่าตอบแทนบุคลากรหลัก (ระยะเวลาดำเนินงาน ๘ เดือน) - ผู้จัดการโครงการ จำนวน ๑ คน (๑ คน x ๘ เดือน x ๓๕,๐๐๐ บาท) x ๑.๓๖ (Mark Up Factor)	๔๙๒,๘๐๐
	- ที่ปรึกษา จำนวน ๓ คน (๓ คน x ๖ เดือน x ๓๐,๐๐๐ บาท) x ๑.๓๖ (Mark Up Factor)	๙๕๐,๔๐๐
	-เจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวน ๑ คน (๑ คน x ๘ เดือน x ๑๕,๐๐๐ บาท)	๑๒๐,๐๐๐
รวม		๑,๕๖๓,๒๐๐

๖ ค่าวัสดุอุปกรณ์ ๒๖,๘๐๐ บาท (สองหมื่นหกพันแปดร้อยบาทถ้วน)

ที่	รายการ	รวมเงิน (บาท)
๑	ค่าวัสดุ อุปกรณ์	๒๖,๘๐๐
รวม		๒๖,๘๐๐

๗ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี)

-ไม่มี-

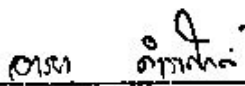
๘ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ๑,๓๙๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านสามแสนเก้าหมื่นบาทถ้วน)

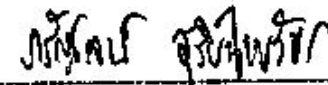
ที่	รายการ	รวมเงิน (บาท)
๑	ค่าประชาสัมพันธ์โครงการ	๓๐,๐๐๐
๒	ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมพิธีเปิด	๕๐,๐๐๐
๓	ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนา/อบรมเชิงปฏิบัติการจำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง	๑๘๐,๐๐๐
๔	ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่มจำนวน ๓ ครั้ง	๓๐,๐๐๐
๕	ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจจำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง	๑,๑๐๐,๐๐๐
รวม		๑,๓๙๐,๐๐๐

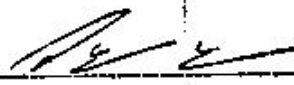
หมายเหตุ

- ค่าใช้จ่ายทุกรายการสามารถตรวจสอบได้ทุกรายการ
- ราคาที่แสดงเป็นรายการที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว

๔ รายชื่อผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)


(นางอารยา ดำรงค์ดี)
นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ
ประธานกรรมการ


(นายภรณ์โรจน์ สุริยะไชยวัชร)
นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ
กรรมการ


(นางสาววรมน เมตไตรพันธ์)
นักวิชาการอุตสาหกรรมปฏิบัติการ
กรรมการ

๑๐ ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

๑๐.๑ หลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษาโดยใช้แนวทางตัวคูณอัตราค่าตอบแทนที่ปรึกษา ตามหนังสือ
กระทรวงการคลัง ที่ กค ๐๔๐๓/ว.๔๔ ลงวันที่ ๒๐ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๕๖ ของสำนักงานบริหาร
หนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง

ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (Term of Reference : TOR)
กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย
และการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)
ภายใต้โครงการเพิ่มศักยภาพและยกระดับเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเป้าหมาย
ปีงบประมาณ ๒๕๖๓
กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. หลักการและเหตุผล

อุตสาหกรรมอาหารเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทยที่มีบทบาทสำคัญต่อการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจและระบบสังคมของประเทศ เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารมีความเชื่อมโยงกับภาคการเกษตร ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรหลักของประเทศ โดยอุตสาหกรรมอาหารจะช่วยเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตรโดยการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม ก่อให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้ การขยายตัวของการลงทุนและการพัฒนาภาคเกษตรในแต่ละภูมิภาค ทั้งนี้ประเทศไทยถือว่าได้เปรียบทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมอาหารเนื่องจากมีความหลากหลายของวัตถุดิบ มีแรงงานที่มีคุณภาพ และสามารถผลิตอาหารแปรรูปที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้รัฐบาลเห็นถึงความสำคัญของอุตสาหกรรมดังกล่าว จึงได้กำหนดอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป เป็นหนึ่งในกลุ่มอุตสาหกรรม First curve ที่ต้องการพัฒนาไปในอีก ๒๐ ปีข้างหน้า รวมถึงกำหนดยุทธศาสตร์ครัวไทยสู่โลก พ.ศ. ๒๕๕๙-๒๕๖๔ และดำเนินโครงการไทยแลนด์ฟู้ตวัลเลย์ เพื่อให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการผลิตและส่งออกสินค้าอาหารและบริการด้านอาหารอันดับ ๑ ใน ๑๐ ของโลก ที่มีความปลอดภัยและสุขอนามัยสูง

อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจปัญหาของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอาหาร พบว่า ผู้ประกอบการกลุ่มอาหารแปรรูปส่วนใหญ่ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่เป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ยังขาดความเข้มแข็งในการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงเครือข่าย ทำให้การดำเนินธุรกิจจะไม่เข้มแข็ง หรือดำเนินกิจการได้ไม่ยั่งยืน ไม่สามารถขยายกิจการสู่ตลาดใหม่หรือตลาดในระดับสากลได้ รวมถึงผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดการวางแผนทางในการพัฒนา และมีความต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพทางการตลาด

ดังนั้นเพื่อเป็นการตอบสนองต่อนโยบายในการพัฒนามูลฐานอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป ซึ่งจะส่งผลทำให้ประเทศไทยเป็นผู้นำในการผลิตและส่งออกสินค้าอาหารและบริการด้านอาหารในอนาคต กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดย กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม จึงได้ดำเนินงานกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ภายใต้โครงการเพิ่มศักยภาพและยกระดับเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริม และสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป ให้เกิดการสร้างเครือข่าย เชื่อมโยงธุรกิจ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันค้าร่วมกันขาย สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมระหว่างกันในกลุ่มเครือข่าย รวมถึงขยายโอกาสและสร้างช่องทางตลาดธุรกิจให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปให้เกิดโอกาสทางการค้ามากขึ้น

อนัน

อภินันท์

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อส่งเสริม และสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปให้เกิดการสร้างเครือข่าย เชื่อมโยงธุรกิจ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันค้าร่วมกันขาย และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมระหว่างกันในกลุ่มเครือข่าย ให้สามารถแข่งขันในตลาดได้

๒.๒ เพื่อขยายโอกาสและสร้างช่องทางตลาดธุรกิจให้กับกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปให้เกิดโอกาสทางการค้ามากขึ้น

๓. กลุ่มเป้าหมาย

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือวิสาหกิจชุมชน ในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป

๓.๑ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ กิจการ สำหรับกิจกรรมสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย

๓.๒ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ กิจการ สำหรับกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

กรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ และพื้นที่อื่นๆ ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้ความเห็นชอบ

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

๒๕๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๗. วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณ จำนวน ๒,๔๘๐,๐๐๐ บาท (สองล้านเก้าแสนแปดหมื่นบาทถ้วน)

๘. วิธีการจัดจ้างที่ปรึกษา

ดำเนินการจ้างที่ปรึกษาดำเนินการตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๐๘ (๒) วิธีคัดเลือก

๙. ผลผลิต

๙.๑ เชิงปริมาณ

๑) เครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปได้รับการพัฒนา จำนวน ๑ เครือข่าย/ ๑๐ กิจการ

๒) SMEs หรือวิสาหกิจชุมชน ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป ได้รับการพัฒนาด้วยการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ กิจการ

๙.๒ เชิงคุณภาพ

ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕

๑๐. ผลลัพธ์

๑๐.๑ เกิดการสร้างยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน และแผนงานกิจกรรมของกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป ไม่น้อยกว่า ๑ แผนงาน และวิสาหกิจที่เข้าร่วมเครือข่ายได้เข้าร่วมกิจกรรมตามแผนงานกิจกรรม ไม่น้อยกว่า ๒ กิจกรรม

๑๐.๒ จำนวนวิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ได้ขยายช่องทางธุรกิจเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของจำนวนวิสาหกิจทั้งหมด

๑๑. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑๑.๑ จัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวมของกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ประกอบด้วย รายละเอียด วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนและวิธีดำเนินงานอย่างละเอียด แผนการดำเนินการ (Gantt Chart) พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของแต่ละกิจกรรม

๑๑.๒ จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม แบ่งเป็น

(๑) เกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป)

(๒) เกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๑๑.๓ ประชาสัมพันธ์และรับสมัครกลุ่มเป้าหมายที่สนใจผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพและพร้อมสำหรับการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๔ คัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป) และกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ตามหลักเกณฑ์ข้อ ๑๑.๒ (๑) และข้อ ๑๑.๒ (๒) โดยผู้ประกอบการ ๑ ราย สามารถเข้าร่วมกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่ง หรือทั้งสองกิจกรรมก็ได้ ขึ้นอยู่กับการผ่านเกณฑ์การพิจารณาและความเหมาะสม ทั้งนี้ในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ต้องมีเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมการพิจารณาคัดเลือกร่วมกับที่ปรึกษาคัดเลือกไม่น้อยกว่า ๑ คน

๑๑.๕ จัดพิธีเปิดตัวกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) เพื่อชี้แจงเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ ภารกิจ ขั้นตอนการดำเนินงาน โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการกำหนดวัน เวลา สถานที่ และรูปแบบการจัดพิธีเปิด

๑๑.๖ จัดทำเอกสารเพื่อชี้แจงรายละเอียดกิจกรรมทั้งชื่อโครงการ กิจกรรมที่ดำเนินงาน ระยะเวลาการดำเนินงาน วงเงินงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุน และผลประโยชน์ที่ผู้รับบริการจะได้รับ พร้อมทั้งถ่ายภาพผู้เข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๗ ดำเนินกิจกรรมการพัฒนากลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

๑๑.๗.๑ การสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป)

๑) ประเมินสถานภาพของสมาชิกกลุ่มเครือข่ายรายวิสาหกิจ เพื่อวางแผนการพัฒนา และกำหนดกิจกรรมให้เหมาะสมกับศักยภาพของกลุ่ม

๒) จัดกิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป) เพื่อสร้างความสัมพันธ์และกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ การจัดทำโครงสร้างบริหารกลุ่ม รวมถึงการนำความต้องการในการพัฒนาใน

แต่ละวิสาหกิจ มาใช้ในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน และแผนงานกิจกรรม ที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจนและสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาของแต่ละวิสาหกิจ เช่น การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่ม หรือการจัดกิจกรรมเยี่ยมชมกิจการระหว่างสมาชิกเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้/ให้ข้อคิดเห็นในการปรับปรุงธุรกิจ เป็นต้น ซึ่งทุกกิจกรรมต้องมีแผนดำเนินการ และผลที่ได้รับชัดเจน รวมถึงสามารถดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๒ วัน

๓) จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่มและสมาชิก เพื่อร่วมกันพิจารณาคัดเลือกแผนงานกิจกรรมของกลุ่มเครือข่ายที่ผ่านการคัดเลือกและลำดับความสำคัญแล้วมาดำเนินการ จำนวน ๒ กิจกรรม โดยที่ปรึกษาจะต้องเป็นที่เลี้ยง (Coaching) และให้คำปรึกษาแนะนำแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมจนประสบความสำเร็จตามแผนงานที่วางไว้

๔) จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มเป็นประจำเพื่อนำเสนอผลความก้าวหน้าและผลการดำเนินการตามแผนงานโครงการฯ ของกลุ่มเครือข่าย โดยบันทึกรายงานการประชุมด้วยทุกครั้ง เพื่อแสดงให้เห็นถึงความร่วมมือร่วมใจ ความไว้วางใจกันในกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นแกนหลักในการขับเคลื่อนการดำเนินงานเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพและยั่งยืน จำนวนอย่างน้อย ๓ ครั้ง

๕) ประเมินผลบทบาทของผู้ประสานงานเครือข่าย โดยให้สมาชิกกลุ่มทุกท่านเป็นผู้ประเมิน และสรุปผลค่าเฉลี่ยของผู้ประสานงานเครือข่าย

๑๑.๗.๒ การสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๑) ศึกษาสภาวะการแข่งขันและสภาวะตลาดอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป รวมถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในระดับประเทศและ/หรือระดับสากล โดยเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดของผู้ประกอบการไทยในแต่ละพื้นที่ พร้อมกำหนดพื้นที่ที่มีความเหมาะสม เพื่อเป็นพื้นที่เป้าหมายในการดำเนินกิจกรรมสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๒) จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาศักยภาพทางการตลาดของผู้ประกอบการในพื้นที่เป้าหมาย โดยจัดให้มีผู้ทรงคุณวุฒิให้คำแนะนำเรื่อง เทคนิคทางการตลาด การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับพื้นที่เป้าหมาย แนวทางการออกงานแสดงสินค้า ข้อเสนอแนะ และจัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากให้เหมาะสมกับพื้นที่เป้าหมาย โดยให้มีที่ปรึกษาเพื่อเป็นที่เลี้ยง (Coaching) จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง

- ๓) จัดกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ประกอบด้วย
- ดำเนินการและอำนวยความสะดวก ในการประสานและจัดหาพื้นที่แสดงสินค้า ภายในงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ ในระดับประเทศและ/หรือระดับสากล จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ครั้งๆ ครั้งละไม่น้อยกว่า ๓ วัน จำนวนรวม ไม่น้อยกว่า ๑๕ บุธ
 - จัดเตรียมข้อมูลรายละเอียดผลิตภัณฑ์ที่จะเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ เพื่อเป็นการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ พร้อมประสานและเชิญชวนผู้ซื้อให้มีการเจรจาธุรกิจ กับวิสาหกิจที่เข้าร่วมงานแสดงสินค้าในระดับประเทศและ/หรือระดับสากล
 - นำคณะผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ในระดับประเทศและ/หรือระดับสากล พร้อมติดตามและประเมินผลในการเข้าร่วมกิจกรรม

๑๐๖๔

- รวบรวม วิเคราะห์ และสรุปผลการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ ทั้งภายในประเทศและ/หรือระดับสากล พร้อมจัดทำแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับพื้นที่เป้าหมาย และข้อเสนอแนะแนวทางการสร้างโอกาสการขยายช่องทางธุรกิจในพื้นที่เป้าหมาย

๑๑.๘ ร่วมประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานและแลกเปลี่ยนข้อมูล ข้อคิดเห็นสำหรับการดำเนินกิจกรรม ตามวันและเวลา ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๑.๙ จัดทำรายงานผลแต่ละงวดงาน และรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ในการดำเนินกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๑๑.๑๐ จัดเก็บแบบข้อมูลเบื้องต้นของผู้รับบริการ แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการ และแบบประเมินผลลัพธ์ พร้อมส่งมอบให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมรายละเอียด ดังนี้

๑) แบบข้อมูลเบื้องต้นของผู้รับบริการ (แบบฟอร์ม A๑/A๒/๖๑) ส่งมอบภายในระยะเวลาการรับสมัครจนถึงสิ้นสุดการคัดเลือก

๒) แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการ (แบบฟอร์ม S/๖๑) ส่งมอบภายหลังวิสาหกิจรับบริการเสร็จสิ้น

๓) แบบประเมินผลลัพธ์ (แบบฟอร์ม O๑/๖๑) ส่งมอบภายในระยะเวลาการส่งมอบงานงวดสุดท้าย

๑๑.๑๑ จัดทำ Success Case กิจกรรมหรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการเข้าร่วมกิจกรรมพร้อมภาพประกอบ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ เรื่อง

๑๒. การส่งมอบงาน

๑๒.๑ งวดงานที่ ๑ จัดส่งรายงานการดำเนินการภายใน ๔๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยที่ปรึกษาต้องส่งมอบงาน ดังนี้

๑) แผนการดำเนินงานภาพรวมของกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๒) เกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม แบ่งเป็น เกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป) และเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) พร้อมรายละเอียด

๓) รายงานผลการประชาสัมพันธ์เบื้องต้น พร้อมรายชื่อวิสาหกิจที่สนใจสมัครเข้าร่วมกิจกรรมเบื้องต้น

๔) รายงานการศึกษาสถานะการแข่งขันและสถานะตลาดอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป รวมถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในระดับประเทศและ/หรือระดับสากล โดยเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดของผู้ประกอบการไทยในแต่ละพื้นที่ พร้อมกำหนดพื้นที่เป้าหมายในการดำเนินกิจกรรมสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๑๒.๒ งวดงานที่ ๒ จัดส่งรายงานการดำเนินการภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยที่ปรึกษาต้องส่งมอบงาน ดังนี้

๑) รายละเอียดการประชาสัมพันธ์ รับสมัคร และข้อมูลผู้ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ตามแบบข้อมูลเบื้องต้นของผู้รับบริการ (แบบฟอร์ม A๑/A๒/๖๑) ครบทุกวิสาหกิจ

๒) รายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือก โดยแบ่งเป็น ผู้เข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป) และผู้เข้าร่วมกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)

๓) สรุปผลการจัดพิธีเปิดตัวกิจกรรม พร้อมเอกสารเพื่อชี้แจงรายละเอียดกิจกรรม และเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

๔) สรุปผลการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์และกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ รวมถึงหาความต้องการในการพัฒนาในแต่ละวิสาหกิจ

๕) สรุปผลการประเมินสถานภาพของสมาชิกกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป รายวิสาหกิจ

๖) สรุปผลการจัดกิจกรรมการจัดทำยุทธศาสตร์แผนปฏิบัติงานและโครงสร้างบริหารกลุ่ม รวมทั้งแผนงานกิจกรรมของกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป พร้อมผลการคัดเลือกกิจกรรมที่จะดำเนินการตามแผนงานไม่น้อยกว่า ๒ กิจกรรม

๑๒.๓ งานตอนที่ ๓ จัดส่งรายงานการดำเนินการภายใน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยที่ปรึกษาต้องส่งมอบงาน ดังนี้

๑) รายงานผลการจัดกิจกรรมตามแผนงานกิจกรรมของกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป จำนวน ๒ กิจกรรม

๒) สรุปผลการจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการเพื่อพัฒนาศักยภาพทางการตลาดของผู้ประกอบการในพื้นที่เป้าหมาย

๓) รายงานความก้าวหน้าการนำผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ภายในงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ ในระดับประเทศและ/หรือระดับสากล

๑๒.๔ งานตอนที่ ๔ จัดส่งรายงานการดำเนินการภายใน ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยที่ปรึกษาต้องส่งมอบงาน ดังนี้

๑) สรุปผลการประเมินบทบาทของผู้ประสานงานเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป

๒) รายงานการประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม และสมาชิกกลุ่มเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป เพื่อสรุปผลการดำเนินการ พร้อมภาพถ่าย

๓) รายงานผลการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย (อาหารแปรรูป) โดยละเอียด มีเนื้อหาอย่างน้อย ประกอบไปด้วย ข้อมูลเปรียบเทียบการเข้าร่วมโครงการของกลุ่มที่สามารถต่อยอดการพัฒนาต่อไปได้ เช่น มูลค่ายอดขาย มูลค่าส่งออก การลดต้นทุน หรือนวัตกรรม เป็นต้น พร้อมภาพถ่ายประกอบ

๔) รายงานผลการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) โดยละเอียด มีเนื้อหาอย่างน้อย ประกอบไปด้วย ผลการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจทั้งภายในประเทศและ/หรือระดับสากล ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับพื้นที่เป้าหมาย และข้อเสนอแนะแนวทางการสร้างโอกาสการขยายช่องทางธุรกิจในพื้นที่เป้าหมาย เป็นต้น

๕) รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) โดยมีเนื้อหาอย่างน้อย ประกอบไปด้วย

- สรุปผลภาพรวม การดำเนินกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมาย และการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) และผลกระทบ (Impact)

- รายงานผลการดำเนินงานกิจกรรมตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดโครงการทั้งหมด พร้อมภาพถ่ายทุกกิจกรรม
- สรุปผลลัพธ์การเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ทั้งโดยตรงและอ้อมในเชิงปริมาณและคุณภาพ ในแต่ละวิสาหกิจ
- ข้อเสนอแนะ และแนวทางการแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานโครงการฯ ในปีต่อไป

๖) Success Case กิจกรรมหรือผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ เรื่อง

หมายเหตุ

การจัดทำเอกสารรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสาร จำนวน ๕ ฉบับและในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ใส่แผ่น CD หรือ DVD จำนวน ๒ ชุด มีรายละเอียดดังนี้

๑) จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่มโดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อยดังต่อไปนี้

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

- มีเอกสารประกอบที่ใช้ในการประชุม/บรรยาย/อบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้ง โดยเอกสารประกอบ และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนี้ให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

๒) จัดส่งรายงานที่เป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จำนวน ๑ ชุดใส่แผ่น CD หรือ DVD โดยไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าวต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่มและให้จัดทำไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบ (format) ของ Microsoft Office - Word (.doc), Excel (.xls), PowerPoint (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้หากที่ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึงจะต้องได้รับความยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการก่อน

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

ใบประเมินผล (ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด) ที่ปรึกษาจะต้องจัดเก็บข้อมูลของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการทุกวิสาหกิจ เพื่อใช้ในการประเมินผลตามรูปแบบที่กำหนดพร้อมทั้งจัดส่ง

ใบประเมินที่กรอกข้อมูลครบถ้วนเรียบร้อยมาพร้อมกับเอกสารรายงานฉบับสมบูรณ์ในการเบิกเงินงวดสุดท้าย

ทั้งนี้แบบประเมินผลดังกล่าวเป็นแบบประเมินเบื้องต้นที่จัดทำขึ้นเพื่อให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสามารถประเมินสถานภาพของสถานประกอบการหรือผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการและ

ประเมินผลการดำเนินงานของโครงการต่างๆ รวมทั้งประมวลผลการทำงานโดยรวมตามกรอบตัวชี้วัดที่ได้ทำไว้กับ
กระทรวงอุตสาหกรรมเท่านั้นโดยข้อมูลต่างๆ จะไม่ถูกนำไปใช้ในการอื่นใด

ที่ปรึกษาต้องส่งผลงานแต่ละงวดงานในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์และจัดเก็บในระบบ
ฐานข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม คือ <http://contractorwork.dip.go.th>

๓๓. การเบิกจ่ายเงิน

การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษาจะแบ่งเป็น ๔ งวด และกำหนดจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
และค่าใช้จ่ายทั้งปวง ดังนี้

งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๖ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการ
ปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๓๒.๑ งวดที่ ๑ ภายใน ๔๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการ
ปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๓๒.๒ งวดที่ ๒ ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๓ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๒๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการ
ปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๓๒.๓ งวดที่ ๓ ภายใน ๒๐๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาโดย
ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

งวดที่ ๔ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๑๔ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการ
ปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๓๒.๔ งวดที่ ๔ ภายใน ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาโดย
ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาแล้ว

๓๔. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างจะกำกับดูแลการดำเนินงาน ดังนี้

๓๔.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

๓๔.๒ ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับและดูแล
การดำเนินงานของที่ปรึกษาให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญา

๓๔.๓ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วัน เพื่อการเข้า
ร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (ยกเว้นในกรณีเร่งด่วน ไม่น้อยกว่า ๓ วัน)

๓๔.๔ ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยต้องส่งรายงานการปฏิบัติงาน
ประจำเดือน ให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาทราบ

๓๔.๕ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทาง
ราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น

๓๔.๖ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาจะดำเนินการประชุมติดตามความก้าวหน้า
ของงานตามความเหมาะสม

๓๔.๗ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาจะดำเนินการประชุมตรวจรับผลงานที่ปรึกษา
ในแต่ละงวดงาน

๑๔.๘ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากผู้รับจ้างดำเนินงานไม่เป็นไปตาม สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

๑๔.๙ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงาน/ เงินค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนตามสัญญาทุกประการ

๑๕. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

- ๑๕.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๑๕.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๑๕.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๑๕.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๑๕.๕ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ประกอบอาชีพเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่จะจ้างและได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลของที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง
- ๑๕.๖ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- ๑๕.๗ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- ๑๕.๘ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่เสนอราคาคงที่
- 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 กิจการร่วมค้านั้นสามารถใช้ผลงานของที่ปรึกษาของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นเสนอราคาได้

ทั้งนี้ “กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่” หมายความว่า กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

๑๕.๑๓ ที่ปรึกษาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP)

๑๕.๑๔ ที่ปรึกษาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๕.๑๕ ที่ปรึกษาซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคารเงินแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๕.๑๖ ที่ปรึกษาต้องมีผลงานหรือประสบการณ์การทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

๑๕.๑๗ ที่ปรึกษาต้องมีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป) ได้อย่างสมบูรณ์ในรอบระยะเวลาที่กำหนด โดยควรมีบุคลากรภายในโครงการที่ประกอบด้วยที่ปรึกษาหรือบุคลากรในด้านต่างๆ ดังนี้

(๑) หัวหน้าโครงการ จำนวน ๑ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- คุณสมบัติ: ปริญญาโทขึ้นไป ในสาขาด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านบริหารธุรกิจ ด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถบริหารจัดการโครงการในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารได้

- ประสบการณ์: มีความรู้ประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการบริหาร/การจัดการ/การวิเคราะห์/การตลาด/การจัดการความรู้ในองค์กรและการบริหารโครงการฯ มีความรู้และประสบการณ์ในด้านที่เกี่ยวข้องไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี

(๒) ที่ปรึกษา (จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน)

- คุณสมบัติ: ปริญญาตรีขึ้นไป ในสาขาด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านบริหารธุรกิจ ด้านวิศวกรรมศาสตร์ ด้านวิทยาศาสตร์ หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถให้คำปรึกษาแนะนำและปฏิบัติงานโครงการในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารได้

- ประสบการณ์: มีความรู้และประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้อง สามารถให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาต่างๆ ทางด้านการสร้างเครือข่าย และการสร้างโอกาสขยายช่องทางตลาดธุรกิจ และมีความรู้และประสบการณ์ในด้านที่เกี่ยวข้องไม่ต่ำกว่า ๕ ปี

(๓) เจ้าหน้าที่ประสานงาน (จำนวน ๑ คน)

- คุณสมบัติ: ปริญญาตรีขึ้นไป ทุกสาขา
- ประสบการณ์: มีความรู้และประสบการณ์ ในการทำงานที่เกี่ยวข้องกับงานที่กำหนด เช่น ด้านการประสานงาน การบริหารจัดการโครงการ การติดตามประเมินผลของโครงการ ไม่ต่ำกว่า ๑ ปี

๑๖. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

๑๖.๑ การจ้างที่ปรึกษา กำหนดเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๖๖ (๒) กรณีการจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตาม

มาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน ให้หน่วยงานของรัฐคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพแล้ว และให้คัดเลือกภายใต้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

กองทัพนาวีความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอจากที่ปรึกษาที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด โดยมีคะแนนรวมของข้อเสนอด้านเทคนิคและด้านราคาอยู่ที่ ๑๐๐ คะแนน ซึ่งมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑) การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม ๗๐ คะแนน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

๑. ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๐	คะแนน
๒. วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน	๒๕	คะแนน
๓. จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน	๑๕	คะแนน
๔. ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน	๕	คะแนน
๕. ข้อเสนอทางการเงิน	๕	คะแนน
๖. เกณฑ์อื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง	๐	คะแนน
รวม	๗๐	คะแนน

ทั้งนี้คณะกรรมการฯ จะพิจารณาข้อเสนอด้านราคาที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการ เฉพาะที่ปรึกษาที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยได้คะแนนตามเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพรวมกันไม่น้อยกว่า ๕๖ คะแนน และผ่านการตรวจสอบการมีผลประโยชน์ร่วมกันและเอกสารหลักฐานต่างๆ แล้วเท่านั้น

๒) การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคา คะแนนเต็ม ๓๐ คะแนน

๑๖.๒ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากเห็นว่าที่ปรึกษาหรือข้อเสนอมีความเหมาะสมไม่เพียงพอ

๑๖.๓ ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการให้ครบถ้วนตามข้อเสนอทางเทคนิคที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพิจารณาแล้ว ทั้งในด้านการดำเนินงานและการใช้บุคลากร

๑๖.๔ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสงวนสิทธิที่จะยกเลิกการจ่ายเงินทันที และ/หรือเรียกเงินคืน หากที่ปรึกษาไม่สามารถดำเนินการได้ตามข้อกำหนด ขอบเขต เงื่อนไขการจ้างข้อหนึ่งข้อใดก็ได้ โดยที่ปรึกษาจะไม่ขอเรียกสิทธิรวมทั้งค่าใช้จ่ายใดๆ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ยกเว้นการไม่สามารถดำเนินการได้ดังกล่าวเป็นผลมาจากข้อจำกัดของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๖.๕ ข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างฉบับนี้ ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาในกรณีที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมตกลงมอบหมายผู้ใดเป็นผู้ดำเนินการ หากที่ปรึกษาได้เสนอข้อเสนออื่นใดไม่เป็นไปตามข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างฉบับนี้ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพิจารณาแล้วเห็นชอบตามข้อเสนอใหม่ ให้ถือเป็นว่าข้อเสนอใหม่นั้นมีผลบังคับระหว่างคู่สัญญา และให้ข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างฉบับเดิมที่ขัดต่อข้อเสนอใหม่เป็นอันยกเลิกไปโดยปริยาย

๑๗. การยื่นข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาที่ได้รับหนังสือเชิญชวนแล้ว สามารถจัดทำหนังสือนำเสนอพร้อมของเอกสารจำนวน ๓ ของที่ปิดผนึกเรียบร้อย โดยแยกเอกสารเป็น ๓ ของ ประกอบด้วย

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

๓) ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น จำนวน ๑ ชุด

๓๗.๑ ของข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) ต้องประกอบด้วยเนื้อหาสาระสำคัญอย่าง
น้อย ดังนี้

- ๑) รายละเอียดแสดงขอบข่ายของการดำเนินงาน ซึ่งครอบคลุมหัวข้อขอบเขตของงาน และวิธีการดำเนินงาน วัตถุประสงค์ของแต่ละกิจกรรม พร้อมรายละเอียดแสดงวิธีหรือ ขั้นตอนในการดำเนินงาน (เช่น การจัดการอบรม/ประชุม/การให้คำปรึกษาแนะนำ/ การจัดกิจกรรม)
- ๒)ผังแสดงกรอบเวลาในการดำเนินงาน เช่น ผังการไหลของการดำเนินการ (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็น เดือนที่ ๑ ๒ ๓...แทนการลง ระยะเวลาเป็นชื่อเดือน คค. พย. ธค....)
- ๓) วิธีการวิเคราะห์ผลและตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ รวมถึง ผลกระทบ (Impact) ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการดำเนินการ
- ๔) ความคาดหวังของที่ปรึกษาต่อความรับผิดชอบ หรือการมีส่วนร่วม (Contribution) ของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
- ๕) วิธีการประสานงานกับหน่วยงานผู้ว่าจ้าง และวิธีการรายงานความก้าวหน้าของ โครงการ
- ๖) รายละเอียดประวัติของบุคลากรที่ร่วมงาน

๓๗.๒ ของข้อเสนอด้านราคา แสดงงบประมาณในการดำเนินงานแยกค่าจ้าง โดยให้บรรจุ ข้อเสนอราคาในซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจนหน้าซองว่า "ข้อเสนอด้านราคา" จำนวน ๑ ชุด โดยแบ่ง งบประมาณในการดำเนินการเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรม ค่าบำรุง หน่วยงาน ค่าบริหารโครงการ (ซึ่งไม่เกิน ๑๐%) เป็นต้น โดยแต่ละรายการให้มีรายละเอียดตามสมควรอย่างน้อย ดังนี้

- ๑) ค่าตอบแทนสำหรับบุคลากรแต่ละคน
- ๒) ค่าใช้จ่ายดำเนินการ เช่น ค่าเบี้ยเลี้ยง ที่พัก ค่าเดินทางสำหรับปฏิบัติการนอกสถานที่ ค่าบริการและอุปกรณ์เครื่องใช้ (ยานพาหนะ อุปกรณ์สำนักงาน เฟอร์นิเจอร์ และวัสดุ ต่างๆ) ค่าเช่าสำนักงาน ค่าประกัน ค่าสำรวจ และค่าฝึกอบรม
- ๓) ค่าใช้จ่ายปลีกย่อยอื่นๆ (Miscellaneous Expenses) เช่น ค่าโทรศัพท์ ค่าส่งพัสดุ กัณฑ์และค่าวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงาน เป็นต้น
- ๔) แยกส่วนของภาษีและค่าธรรมเนียมต่างๆ ออกจากค่าใช้จ่ายฐาน

๓๗.๓ เอกสารหลักฐานแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของที่ปรึกษา ดังนี้

- ๑) เอกสารรับรองการจดทะเบียนที่ปรึกษาไว้กับกระทรวงการคลัง
- ๒) เอกสารแสดงการทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล)
- ๓) เอกสารแสดงสถานะการเงินของหน่วยงาน (ย้อนหลัง ๓ ปี)
- ๔) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย ในกรณีที่ปรึกษามอบให้บุคคลอื่น ลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน

เจ้าหน้าที่ของ และยื่นให้หน่วยงานผู้ว่าจ้าง ภายใน วันเวลาที่กำหนด ดังนี้

เรียน ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา

๑๖๖

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรมเป้าหมายและการสร้างโอกาส
ขยายช่องทางตลาดธุรกิจ (อาหารแปรรูป)
ฝ่ายบริหารงานทั่วไป กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม
ชั้น ๕ อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ถนนพระราม ๖ เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ๑๐๕๐๐
โทรศัพท์ ๐ ๒๒๐๒ ๔๕๓๘

๑๘. การทำสัญญาจ้าง

๑๘.๑ เป็นการจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหาร
พัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐

๑๘.๒ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทยหรือใช้วิธี
หักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๘.๓ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญา และผู้ว่าจ้างยัง
มิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจาก
วันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความ
เหมาะสมของงาน

๑๘.๔ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากร
หลักจากที่ได้ขออนุญาตเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจาก
หน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างและ
ที่ปรึกษาก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลาย
ลักษณ์อักษร โดยต้องได้รับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้ง และบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมี
คุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

๑๘.๕ ผู้ว่าจ้างลงนามสัญญาจ้างกับหน่วยงานที่ปรึกษาต่อเมื่อได้รับการอนุมัติแผนงานงบประมาณ
เพื่อดำเนินงานโครงการฯ แล้วเท่านั้น

๑๙. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๙.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลา
ระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการติดตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมมีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใด
ดังต่อไปนี้

(๑) “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่า
เพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

(๒) “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มี
ผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหาย
ต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย
ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
สูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๔.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นและจะลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๒๐. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

กลุ่มพัฒนาการจัดการธุรกิจ

กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระราม ๖ เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ๑๐๔๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๒๒๐๒ ๔๕๓๖ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๓๔๒๖