

การเปิดเผยราคากลางและการคำนวณราคากลางการจ้างที่ปรึกษา
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

๑. ชื่อโครงการ การพัฒนาเครือข่าย Food Truck

ภายใต้ โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑

๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม

๒. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๔,๖๕๐,๐๐๐ บาท (สี่ล้านหกแสนห้าหมื่นบาทถ้วน)

๓. วันที่กำหนดราคากลาง วันที่ ๑๖ พฤษภาคม ๒๕๖๑

เป็นเงิน ๔,๖๕๐,๐๐๐ บาท (สี่ล้านหกแสนห้าหมื่นบาทถ้วน)

๔. ค่าตอบแทนบุคลากร ๒,๓๑๒,๘๐๐ บาท (สองล้านสามแสนหนึ่งหมื่นสองพันแปดร้อยบาทถ้วน)

๔.๑ ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มงานวิจัย (ภาคเอกชน)

๔.๒ คุณสมบัติที่ปรึกษา

๔.๒.๑ เป็นสถานศึกษาหรือสถาบันอิสระหรือนิติบุคคลจดทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูล
ที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและ
บริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐

๔.๒.๒ เป็นที่ปรึกษาที่มีผลงานเป็นที่ประจักษ์ มีความรู้และประสบการณ์ในการสร้างและเชื่อมโยง
เครือข่ายอุตสาหกรรมในกลุ่มอุตสาหกรรมศักยภาพ (S-Curve) รวมทั้งมีความรู้และ
ประสบการณ์ในการตรวจประเมินศักยภาพของสถานประกอบการ การให้คำปรึกษาแนะนำ
และการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ

๔.๒.๓ ที่ปรึกษาสามารถดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำด้านการพัฒนาเครือข่ายการดำเนินงาน
กิจกรรมกลุ่ม แล้วเสร็จภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดอย่างมีคุณภาพ

๔.๒.๔ ที่ปรึกษาต้องมีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการ
ให้คำปรึกษาแนะนำด้านการพัฒนาเครือข่ายการดำเนินงานกิจกรรมกลุ่มได้อย่างสมบูรณ์
ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด โดยควรมีบุคลากรภายในโครงการที่ประกอบด้วยที่ปรึกษา
หรือบุคลากรในด้านต่างๆ ดังนี้

๔.๒.๔.๑ หัวหน้าโครงการ จำนวน ๑ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- มีวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาโทหรือเทียบเท่า ในสาขา
วิศวกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถ
บริหารจัดการ โครงการฯ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปได้

- มีประสบการณ์ ความรู้เกี่ยวกับการบริหาร การจัดการ การวิเคราะห์ การ
จัดการความรู้ในองค์กร และการบริหารโครงการฯ เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๐ ปี

๔.๒.๔.๒ ที่ปรึกษาด้านการให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อการผลิตภาพและสร้างมูลค่าเพิ่ม
ผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการสร้างเครือข่าย จำนวน ๔ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

- มีวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ในสาขา
วิศวกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถ
ให้คำปรึกษาแนะนำและปฏิบัติงานในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปได้

- มีประสบการณ์ ความรู้ในการให้คำปรึกษาแนะนำด้านการเพิ่มผลิตภาพและ
สร้างมูลค่าเพิ่มผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการสร้างและเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ การวางแผน
กลยุทธ์ การบริหารเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐและเอกชน การบริหารผลปฏิบัติงาน การจัดทำ

(๑๓๓)

๑๓๓

๑๓๓

ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (Term of Reference :TOR)

กิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food Truck

ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME

ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑

กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. หลักการและเหตุผล

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักของรัฐบาลที่กำหนดนโยบายและเป็นศูนย์กลางประสานระบบการทำงานเพื่อขับเคลื่อนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SME ของประเทศได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งของผู้ประกอบการ SME ที่ถือว่าเป็นส่วนสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ซึ่งที่ผ่านมา สสว. ได้นำนโยบายการพัฒนากลยุทธ์มากำหนดแนวทางการส่งเสริม SME เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศผ่านโครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ในปี ๒๕๖๐ โดยกระตุ้นให้เกิดการเชื่อมโยงกันระหว่างผู้ประกอบการ SME ความต้องการของตลาด ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เน้นการพัฒนาผู้ประกอบการในเครือข่ายให้มีศักยภาพในการแข่งขันทั้งในและต่างประเทศ โดยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาสนับสนุนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ รวมไปถึงการพัฒนาช่องทางการตลาดในเชิงรุกผ่านการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การแสดงสินค้าและการเจรจาธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ รวมไปถึงสร้างการรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของไทยให้กับผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศได้รู้จักมากขึ้น

สสว. จึงได้จัดทำโครงการสนับสนุนเครือข่าย SME โดยมุ่งเน้นการพัฒนาต่อยอดให้ผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจในปี ๒๕๖๐ ในด้านต่างๆ และพัฒนาให้ผู้ประกอบการกลุ่มซึ่งเป็นเครือข่ายใหม่ให้สามารถรวมกลุ่มและได้รับการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจ ทั้งการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิต พัฒนาคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ พัฒนาระบบการบริหารจัดการรวมถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์และบริการให้มีความสร้างสรรค์ ซึ่งจะเป็นการยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่ามากขึ้น และสามารถยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าต่อไปอย่างยั่งยืน

ดังนั้น สสว. และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จึงได้เห็นพ้องต้องกันในการร่วมกันพัฒนาและยกระดับศักยภาพอุตสาหกรรมรถจำหน่ายสินค้าเคลื่อนที่ (Food Truck) ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑ เพื่อยกระดับมาตรฐานความปลอดภัยและอาชีวอนามัย และสามารถประยุกต์ใช้นวัตกรรม เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจในชุมชนให้เข้มแข็ง และก้าวสู่การเป็นนครแห่ง Street Food ที่ดีที่สุดในโลก ของประเทศไทย ซึ่งจะมีขึ้นในปี พ.ศ. ๒๕๖๒ นี้

สารท

๓๓

๓๓

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อกระตุ้นให้เกิดความร่วมมือและเชื่อมโยงกันระหว่างผู้ประกอบการในกลุ่มเครือข่าย Food Truck ที่มีศักยภาพและเป็นที่ต้องการของตลาด โดยมุ่งเน้นการรวมกลุ่มของเครือข่ายต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ ให้เป็นเครือข่ายที่เข้มแข็ง

๒.๒ เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการในเครือข่าย Food Truck ให้มีศักยภาพในการแข่งขัน โดยการนำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาพัฒนากระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มผลิตภาพและพัฒนาคุณภาพมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ พัฒนาระบบการบริหารจัดการ รวมไปถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์และบริการ ให้เป็นที่ต้องการของตลาด

๒.๓ เพื่อสร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของเครือข่าย Food Truck สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มทางการตลาด และเพิ่มช่องทางการตลาดให้แก่ผลิตภัณฑ์ของเครือข่าย

๓. กลุ่มเป้าหมาย

๓.๑ หน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการส่งเสริมและสนับสนุน SMEs

๓.๒ หน่วยงานดำเนินการพัฒนาและส่งเสริมเครือข่าย Food Truck

๓.๓ กลุ่มผู้ประกอบการเครือข่าย Food truck ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ ที่มีศักยภาพและเป็นที่ต้องการของตลาด ประกอบด้วย ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม Food Truck (หลังเป็น Food Truck) และ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมสนับสนุน Food Truck (ก่อนเป็น Food Truck)

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องที่มีศักยภาพในแต่ละพื้นที่

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

ทั่วประเทศ

๖. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

๑๒๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา

๗. วงเงินงบประมาณ

๔,๖๕๐,๐๐๐ บาท (สี่ล้านหกแสนห้าหมื่นบาทถ้วน)

๑๗๓๗

๑๗๓๗

๑๗๓๗

๘. วิธีการจ้างที่ปรึกษา

ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.๒๕๖๐
ข้อ ๑๐๘ (๒) โดยวิธีคัดเลือก

๙. ผลผลิต

รายละเอียด	เป้าหมาย
เชิงปริมาณ	
๙.๑ เครือข่าย SME ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ Food Truck และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง	๒ เครือข่าย
๙.๒ แผนพัฒนาเครือข่าย	๒ แผน
๙.๓ ผู้ประกอบการ SME ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ Food Truck และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง	ไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย
๙.๔ ผู้นำเครือข่าย และผู้ประสานงานเครือข่าย ได้รับการพัฒนาศักยภาพ	ไม่น้อยกว่า ๖ ราย
๙.๕ นวัตกรรมหรือมาตรฐานที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนเครือข่าย	ไม่น้อยกว่า ๑ เรื่อง
เชิงคุณภาพ	
๙.๖ ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๕

๑๐. ผลลัพธ์

รายละเอียด	เป้าหมาย
๑๐.๑ เครือข่าย SME ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ Food Truck และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และมีความเข้มแข็งเพิ่มขึ้น	๒ เครือข่าย
๑๐.๒ ผู้ประกอบการ SME ในเครือข่ายที่เข้าร่วมโครงการสามารถลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจหรือมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจ	ไม่น้อยกว่า ๒๐ ล้านบาท
๑๐.๓ ผู้นำเครือข่าย และผู้ประสานงานเครือข่ายที่ได้รับการพัฒนามีศักยภาพเพิ่มขึ้น	ไม่น้อยกว่า ๖ ราย
๑๐.๔ มีการนำนวัตกรรม งานวิจัย กลยุทธ์ มาตรฐาน หรือแนวทางการดำเนินงานที่ได้รับจากการพัฒนาศักยภาพทางธุรกิจไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ เครือข่ายละ	ไม่น้อยกว่า ๒ ราย

*** **หมายเหตุ** หากมีผลกระทบเชิงบวกต่อเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานนอกเหนือจากตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการตามตารางข้างต้น ที่ปรึกษาจะต้องระบุเพิ่มเติมไว้ในรายงานให้กับ กสอ.และ สสว. ด้วย เพื่อเป็นประโยชน์ในการดำเนินงานต่อไป

๑๖๔๓





๑๑. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

เพื่อให้การพัฒนาอุตสาหกรรม Food Truck และอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะจัดจ้างที่ปรึกษาที่มีความพร้อม มีบุคลากร และทีมงานที่มีความรู้ ประสบการณ์ สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และผลลัพธ์ของโครงการ โดยมีขอบเขตการดำเนินงานดังนี้

๑๑.๑ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food Truck ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME โดยมีละเอียดประกอบด้วย

- ๑) วัตถุประสงค์การดำเนินงาน ขั้นตอนและวิธีดำเนินงานอย่างละเอียด
- ๒) แผนการดำเนินการ (Gantt Chart) โดยกำหนดระยะเวลาการดำเนินโครงการ นับตั้งแต่วันที่เริ่มจนถึงวันที่สิ้นสุดการดำเนินการโครงการ พร้อมตารางแสดงวัน เวลาหรือช่วงวันเวลา ในการดำเนินกิจกรรมแต่ละกิจกรรม
- ๓) ขั้นตอน วิธีการ รูปแบบ และแนวทางการดำเนินกิจกรรมตามแผนปฏิบัติงาน พร้อมตัวชี้วัดของผู้เข้าร่วมโครงการแต่ละราย

๑๑.๒ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดประชุมผู้เกี่ยวข้องับกิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food Truck ประกอบด้วย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กสอ.) สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) และภาคีหน่วยงานต่างๆ อย่างน้อย ๑ ครั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

- ๑) ชี้แจงทำความเข้าใจกับหน่วยงานที่ส่งเสริมและพัฒนาเครือข่าย Food Truck ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- ๒) กำหนดพื้นที่เป้าหมายในการดำเนินงานกิจกรรมฯ โดยจัดกิจกรรมครอบคลุมพื้นที่อย่างน้อย ๔ จังหวัด

๓) บูรณาการการทำงานกิจกรรมฯ ร่วมกันระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยที่ปรึกษาต้องจัดทำรายงานแนวทางการคัดเลือกผู้ประกอบการเครือข่าย Food Truck ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำที่มีศักยภาพ และรายละเอียดการบูรณาการการทำงานระหว่างหน่วยงาน

๑๑.๓ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดทำรายละเอียดวิธีการประชาสัมพันธ์เผยแพร่โครงการ ตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจกรรม ประกอบด้วย รายละเอียดช่องทาง ระยะเวลา สถานที่ในการรับสมัครสถานประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food Truck ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑ รวมถึงเอกสารและแบบฟอร์มที่ใช้ในการรับสมัครและแบบประเมินตนเองของผู้ประกอบการ (Self-Assessment)

๑๑.๔ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการ ดังนี้

- ๑) จัดทำ Banner ในเว็บไซต์ขนาด ๑๙๒๐ x ๑๒๐๐ pixels (สัดส่วนภาพ ๑๖:๙) โดยต้องมีรายละเอียดตามที่ กสอ. และ สสว. กำหนด
- ๒) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์อื่นๆ ตามความเหมาะสม เพื่อเผยแพร่การดำเนินงานผ่านสื่อต่างๆ จำนวนอย่างน้อย ๑ ครั้ง ผ่านสื่อออนไลน์ที่เป็น Social Media เช่น YouTube Facebook หรือสิ่งพิมพ์ วิทยุ ฯลฯ เป็นต้น โดยการประชาสัมพันธ์ทุกครั้ง ต้องมีการแสดงสัญลักษณ์ (Logo) สสว. และ กสอ.

๑๑.๕ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการประชาสัมพันธ์ เผยแพร่กิจกรรมโครงการ รวมทั้งการรับสมัครและคัดเลือกผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย ตามพื้นที่เป้าหมายที่กำหนด โดยรับสมัครผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ เว็บไซต์ของ สสว. เว็บไซต์ของ กสอ. ระบบรับสมัครและ

ติดตามโครงการ ปี ๒๕๖๑ (www.smetracking.com) เป็นต้น และรับสมัครผ่านหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนดหลักเกณฑ์การคัดเลือกสถานประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมเบื้องต้น ประกอบด้วย

- เป็นบุคคล หรือนิติบุคคล สัญชาติไทย หรือวิสาหกิจชุมชนที่ได้ดำเนินการกิจการมา ไม่น้อยกว่า ๑ ปี (นับจากวันที่จดทะเบียน)

- เป็นผู้ประกอบการ SMEs ในภาคการผลิต บริการ ค้าปลีก หรือค้าส่ง ในกลุ่มธุรกิจ Food Truck

- มีความพร้อมในด้านบุคลากร และมีเวลาในการเข้าร่วมโครงการ
- เป็นสถานประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง และมีจริยธรรม
- หลักเกณฑ์อื่นๆ ตามความเหมาะสม

๑๑.๖ ที่ปรึกษาต้องจัดสัมมนา เพื่อให้ความรู้เรื่องการบริหารจัดการการประกอบธุรกิจ Food Truck รวมถึงให้ผู้เข้าอบรมประเมินตนเอง (Self-Assessment) ตามแบบประเมินศักยภาพธุรกิจ และต้องลงทะเบียนเป็นสมาชิกของ สสว. ทั้งนี้ในการจัด สัมมนาต้องดำเนินการไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง ระยะเวลา ไม่น้อยกว่า ๑ วัน/ครั้ง (ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง/วัน) และต้องมีผู้เข้าร่วมกิจกรรมรวมกันไม่น้อยกว่า ๓๐๐ คน

๑๑.๗ ที่ปรึกษาต้องจัดทำและสรุปข้อมูลที่ได้จากการประเมินตนเองของผู้ประกอบการ (Self-Assessment) เพื่อนำจุดแข็งและจุดอ่อน พร้อมรายละเอียดที่ได้จากการประเมินตนเอง มากำหนดเป็นแนวทางในการพัฒนาเครือข่าย และจัดทำรายงานการพัฒนาเครือข่าย Food Truck

๑๑.๘ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการกิจกรรม ดังนี้

๑ การสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรม Food Truck

ที่ปรึกษาต้องดำเนินการกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรม Food Truck ดังนี้

๑) คัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพและเป็นไปตามคุณสมบัติที่กำหนดเข้าร่วมกิจกรรมการสร้างเครือข่ายอุตสาหกรรม Food Truck โดยแบ่งออกเป็น ๒ เครือข่าย ได้แก่ เครือข่ายการประกอบการ Food Truck และเครือข่ายอุตสาหกรรมสนับสนุน Food Truck จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจกรรม/เครือข่าย

๒) จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ การจัดทำยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน และโครงสร้างบริหารกลุ่ม รวมทั้งแผนงานกิจกรรมที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจน โดยจัดทำเป็นแผนระยะสั้น (๑ ปี) ระยะกลาง (๓ ปี) และระยะยาว (๕ ปี) รวมถึงวิเคราะห์สถานภาพของกลุ่มอุตสาหกรรม (Diagnosis) ด้วยการทำ SWOT Analysis การกำหนดยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ของเครือข่าย (Strategic Planning Phase) การจัดทำโครงการภายใต้ยุทธศาสตร์และกลยุทธ์ของเครือข่าย (Strategic Project Phase) และกิจกรรมต่างๆ เพื่อใช้เป็นแนวทางการพัฒนาเครือข่าย ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง/เครือข่าย ระยะเวลา ๒ วัน/ครั้ง (ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง/วัน) โดยต้องมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๔๐ คน/ครั้ง

๓) จัดทำแผนพัฒนาเครือข่าย เพื่อใช้เป็นแนวทางสำหรับการวางแผนการพัฒนาและสนับสนุนเครือข่าย Food Truck ให้เกิดความเข้มแข็งในด้านต่างๆ ให้เหมาะสม จำนวนอย่างน้อย ๑ แผน/เครือข่าย ด้วยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารต่างๆ การศึกษาดูงานจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาวิเคราะห์และจัดทำเป็นแผนพัฒนาสำหรับใช้วางแผนพัฒนาและสนับสนุนเครือข่ายอื่นๆ ต่อไปในอนาคต

๔) คัดเลือกผู้นำเครือข่าย และผู้ประสานงานเครือข่ายที่มีศักยภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน ต่อเครือข่าย และดำเนินการประสานงานเชิญผู้นำเครือข่าย ผู้ประสานงานเครือข่าย (CDA) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจ บทบาทหน้าที่และเชื่อมโยงองค์ความรู้ระหว่างกัน อย่างน้อย ๑ ครั้ง

๐๑๓๓

๒ กิจกรรมส่งเสริมความเข้มแข็งเครือข่าย

ที่ปรึกษาต้องดำเนินกิจกรรมส่งเสริมความเข้มแข็งเครือข่าย ดังนี้

๑) จัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อการพัฒนาศักยภาพของ Service Provider ผู้นำเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่าย (CDA) และสมาชิกในเครือข่าย ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง/เครือข่าย ระยะเวลา ๑ วัน/ครั้ง (ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง/วัน) โดยต้องมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๔๐ คน/ครั้ง

๒) จัดอบรมเชิงปฏิบัติการเพื่อการพัฒนาตามมาตรฐานต่างๆ เช่น มาตรฐานการบริการหรือมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม มาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานด้านอาชีวอนามัย เป็นต้น เพื่อถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง ระยะเวลา ไม่น้อยกว่า ๒ วัน/ครั้ง (ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง/วัน) โดยต้องมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๔๐ คน/ครั้ง และผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากการพัฒนาไปประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจให้ได้ตามมาตรฐานอย่างใดอย่างหนึ่ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ราย

๓) จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยการถ่ายทอดเทคโนโลยีนวัตกรรม และผลงานวิจัยต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถประยุกต์ใช้ในการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์และบริการ รวมไปถึงการออกแบบและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่ามากขึ้น ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๒ วัน/ครั้ง (ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง/วัน) โดยต้องมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๔๐ คน/ครั้ง และมีผู้ประกอบการที่มีการนำนวัตกรรม หรือแนวทางการดำเนินงานที่ได้รับจากการพัฒนาไปใช้ในการดำเนินธุรกิจให้มีศักยภาพไม่น้อยกว่า ๒ ราย

๓. กิจกรรมสนับสนุนและส่งเสริมการตลาดในเชิงรุกทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างการรับรู้ภาพลักษณ์ที่ดีของอุตสาหกรรมรถจำหน่ายสินค้าเคลื่อนที่ เช่น การทำเครือข่ายการตลาดกับหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน การแสดงสินค้า แสดงนิทรรศการ (Road Show) ทั้งในและต่างประเทศ รวมไปถึงการสร้างนวัตกรรมทางการตลาด เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลายและเหมาะสมกับสถานการณ์ โดยที่ปรึกษาจะต้องจัดกิจกรรมทางการตลาด ดังนี้

๑) จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ การวางแผนการตลาด เพื่อให้เครือข่ายได้จัดทำแผนการตลาดด้วยการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด วิเคราะห์ SWOT การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ส่วนแบ่งทางการตลาดและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด และวางแผนการปฏิบัติงาน ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า ๑ วัน (ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง/วัน) โดยต้องมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๔๐ ราย/ครั้ง

๒) จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายช่องทางการตลาดของเครือข่าย Food Truck ทั้งออนไลน์ (on-line) เช่น Facebook / Instagram / หรือช่องทางอื่น เป็นต้น และออฟไลน์ (off-line) เช่น การ Business Matching งานแสดงสินค้า หรือ Road Show ทั้งในประเทศและต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง (Food Truck Meeting & Food Truck Caravan)

๑๑.๑๐ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดทำรายงานสรุปผลความสำเร็จการพัฒนากลุ่มเครือข่ายและมีผู้ประกอบการที่เป็น Success Case จำนวน ๒ เครือข่าย ๆ ละ ไม่น้อยกว่า ๒ ราย

๑๑.๑๑ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดเก็บผลผลิต และผลลัพธ์ของโครงการ เมื่อดำเนินการเสร็จสิ้นทุกกิจกรรม และจัดส่งให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อรายงานให้สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมต่อไป

๑๑.๑๒ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดกิจกรรมสรุปความสำเร็จของโครงการ จำนวน ๑ ครั้ง ในเขตพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล โดยต้องมีสื่อและผู้เข้าร่วมงานรวมกัน ไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย รวมทั้งการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลการดำเนินงาน ผ่านสื่อออนไลน์ที่เป็น Social Media เช่น YouTube Facebook สิ่งพิมพ์ หรือวิทยุ ฯลฯ ไม่น้อยกว่า ๕ สื่อ

๑๑.๑๓ กิจกรรมการอบรม/สัมมนา ในการพัฒนาเครือข่าย Food Truck ทุกหลักสูตร ที่ปรึกษาต้องดำเนินการบันทึกเทปหรือคลิปวิดีโอ เพื่อให้สามารถเรียนย้อนหลัง หรือใช้จัดทำ e-learning ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการร่วมมือและส่งเสริมแนวคิดในการพัฒนาเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง และเชื่อมโยงความร่วมมือระหว่างเครือข่ายกับหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงนำไปเผยแพร่ใน Social Media และหรือสื่ออื่นๆ โดยวิทยากร ผู้บรรยาย หรือผู้ทรงคุณวุฒิ ลงนามยินยอมให้บันทึกภาพเพื่อเผยแพร่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

๑๑.๑๔ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการจัดทำข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานกิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food Truck ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME ดังนี้

- ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มเครือข่าย เช่น ประวัติความเป็นมา โครงสร้างคณะกรรมการ ทะเบียนสมาชิก (ชื่อ-สกุล / ที่อยู่ / ประเภทธุรกิจ / โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้) วิสัยทัศน์ เป้าหมาย แผนกลยุทธ์ แผนปฏิบัติงาน และกิจกรรมที่คัดเลือกมาดำเนินการเพื่อพัฒนากลุ่มเครือข่ายทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว

- ข้อมูลผู้เข้าร่วมโครงการ ตามแบบฟอร์มที่ กสอ และ สสว. กำหนด
- ข้อมูลที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ วิทยากร ที่ปฏิบัติงานในโครงการ พร้อมทั้งแนบ

ประวัติ ที่อยู่ E-mail หมายเลขโทรศัพท์ คุณสมบัติ และประสบการณ์ และหรือข้อมูลอื่นๆตามแบบฟอร์มที่ สสว. กำหนด

๑๒. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

กำหนดระยะเวลาการรายงานผลการดำเนินงานและการส่งมอบงาน แบ่งเป็น ๓ งวด ดังนี้

งวดที่ ๑ จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน ๓๐ นับจากวันลงนามในสัญญาจ้าง ประกอบด้วยงานที่ต้องส่งมอบ ดังนี้

๑. นำส่งแผนการดำเนินงาน ตาราง วัน เวลาหรือช่วงวันเวลา ในการดำเนินกิจกรรมแต่ละกิจกรรม ขั้นตอน วิธีการ และรูปแบบ แนวทางการดำเนินกิจกรรมตามแผนปฏิบัติงาน พร้อมตัวชี้วัดของผู้เข้าร่วมโครงการแต่ละราย กำหนดระยะเวลาการดำเนินโครงการ นับตั้งแต่วันที่เริ่มจนถึงวันที่สิ้นสุดการดำเนินการโครงการ

๒. รายงานผลการประชุมผู้ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการพัฒนาเครือข่าย Food Truck ประกอบด้วย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และภาคีหน่วยงานต่างๆ

๓. หลักฐานการประชาสัมพันธ์เผยแพร่กิจกรรมผ่านสื่อต่างๆ และรายละเอียดวิธีการรับสมัคร หลักเกณฑ์การคัดเลือก รูปแบบ และวิธีการ รวมถึงสถานที่ และ/หรือ ช่องทางในการรับสมัคร รวมทั้งแบบฟอร์มต่างๆ เช่น ใบรับสมัคร แบบการประเมินตนเองผู้ประกอบการ (Self-Assessment) ฯลฯ

๔. การจัดทำหลักสูตรการอบรม หัวข้อ วัตถุประสงค์ รายละเอียดหลักสูตร จำนวนชั่วโมงในแต่ละหัวข้อของหลักสูตร ตลอดจนระยะเวลา หรือ ชั่วโมงการลงพื้นที่เพื่อพบผู้ประกอบการ ณ สถานที่ประกอบการของกลุ่มเป้าหมาย หรือสถานที่ที่เหมาะสมต่อการดำเนินงานและผู้ประกอบการ

๕. รายงานผลการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลแนวทางการพัฒนาเครือข่าย เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมเครือข่าย Food Truck ทั้ง ๒ เครือข่าย ให้ตรงกับความต้องการของตลาดและมีแนวทางที่ชัดเจน

๑๖๔

๖. รายชื่อที่ปรึกษาและหรือผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน พร้อมทั้งแนบประวัติ คุณสมบัติและประสบการณ์

๗. รายชื่อเจ้าหน้าที่หรือบุคลากรผู้รับผิดชอบโครงการ เพื่อทำหน้าที่ประสานงานเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ กับ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๘. ประชุมร่วมกับ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ตามความเหมาะสม

งวดที่ ๒ จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) ภายใน ๙๐ วันนับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้างประกอบด้วยงานที่ต้องส่งมอบ ดังนี้

๑. รายชื่อผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ราย ตามเกณฑ์การคัดเลือกที่กำหนด โดยการคัดเลือกต้องมีเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมการพิจารณาพร้อมกับที่ปรึกษา

๒. สรุปผลการสัมมนาให้ความรู้เรื่องการบริหารจัดการการประกอบกิจการ Food Truck และสรุปผลการประเมินตนเองของผู้เข้าร่วมสัมมนา รวมทั้งการดำเนินการให้ผู้เข้าร่วมสัมมนา สมัครเป็นสมาชิกสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

๓. สรุปผลการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพและเป็นไปตามคุณสมบัติที่กำหนด รวม ๒ เครือข่าย คือ เครือข่ายการประกอบการ Food Truck และเครือข่ายอุตสาหกรรมสนับสนุน Food Truck จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจการ/เครือข่าย

๔. สรุปผลการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ จำนวน ๕ หลักสูตร ดังนี้

๔.๑ การจัดทำยุทธศาสตร์ แผนปฏิบัติงาน และโครงสร้างบริหารกลุ่ม รวมทั้งแผนงานกิจกรรมที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจน ประกอบด้วย แผนระยะสั้น (๑ ปี) ระยะกลาง (๓ ปี) และระยะยาว (๕ ปี) ผลวิเคราะห์สถานภาพของกลุ่ม SWOT และกลยุทธ์การพัฒนาเครือข่าย พร้อมทั้งสรุปความพึงพอใจของผู้เข้าอบรม

๔.๒ การพัฒนา Service Provider ผู้นำเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่าย พร้อมทั้งสรุปผลความพึงพอใจของผู้เข้าอบรม

๔.๓ การพัฒนาด้านมาตรฐานต่างๆ เช่น มาตรฐานการบริการ มาตรฐานสิ่งแวดล้อม มาตรฐานความปลอดภัย มาตรฐานอาชีพอนามัย ฯลฯ พร้อมทั้งสรุปผลความพึงพอใจของผู้เข้าอบรม

๔.๔ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ โดยมีรายละเอียด เทคโนโลยี นวัตกรรม หรือผลงานวิจัยที่ผู้ประกอบการสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ รวมถึงการพัฒนาสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ ที่สามารถยกระดับผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งสรุปผลความพึงพอใจของผู้เข้าอบรม

๔.๕ การวางแผนการตลาด โดยมีรายละเอียด การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด การวิเคราะห์ SWOT การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ส่วนแบ่งการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาด และแผนการปฏิบัติงาน พร้อมทั้งสรุปผลความพึงพอใจของผู้เข้าอบรม

๕. สรุปผลการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายช่องทางการตลาด จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้งๆ ละไม่น้อยกว่า ๑๐ ราย

๖. ประชุมร่วมกับ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ตามความเหมาะสม

งวดที่ ๓ จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน ๑๒๐ วันนับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง ประกอบด้วยงานที่ต้องส่งมอบ ดังนี้

๑. สรุปผลการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายช่องทางการตลาด จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้งๆ ละไม่น้อยกว่า ๑๐ ราย

๒. สรุปผลการจัดกิจกรรมสรุปความสำเร็จของโครงการ โดยต้องมีสื่อและผู้เข้าร่วมงาน รวมกันไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย รวมทั้งการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ผลการดำเนินงาน ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อ สิ่งพิมพ์ หรือสื่อวิทยุ ฯลฯ ไม่น้อยกว่า ๕ สื่อ

๓. รายงานฉบับสมบูรณ์จะต้องมีบทสรุปผู้บริหาร ไม่เกิน ๒ หน้า A4 ความสำเร็จของการ ดำเนินกิจกรรมในลักษณะ Success case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A4 พร้อมภาพประกอบ ไม่น้อย กว่า เครือข่ายละ ๒ ราย และสรุปรายงานการดำเนินการพร้อมปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะในการ ดำเนินกิจกรรม

๔. รายละเอียดการอบรมทุกหลักสูตรในลักษณะคลิปวีดีโอ ที่สามารถใช้ในการอบรมใน ลักษณะ e-learning ได้ ในรูปแบบ CD หรือ DVD จำนวน ๕ ชุด

๕. รายละเอียดการดำเนินกิจกรรมพัฒนาเครือข่าย จำนวน ๒ เครือข่าย ๆ ละ ๑ ชุด ประกอบด้วยข้อมูล ดังนี้

- ข้อมูลพื้นฐานกลุ่มเครือข่าย เช่น ประวัติความเป็นมา โครงสร้างคณะกรรมการ ทะเบียน สมาชิก (ชื่อ-สกุล / ที่อยู่ / ประเภทธุรกิจ / โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้) วิสัยทัศน์ เป้าหมาย แผนกลยุทธ์ แผนปฏิบัติงาน และกิจกรรมที่คัดเลือกมาดำเนินการเพื่อพัฒนากลุ่มเครือข่ายทั้งในระยะสั้น ระยะกลาง และ ระยะยาว

- ข้อมูลผู้เข้าร่วมโครงการ ตามแบบฟอร์มที่ กสอ และ สสว. กำหนด

- ข้อมูลที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญ วิทยากร ที่ปฏิบัติงานในโครงการ พร้อมทั้งแนบ

ประวัติ ที่อยู่ E-mail หมายเลขโทรศัพท์ คุณสมบัติ และประสบการณ์ และหรือข้อมูลอื่นๆตามแบบฟอร์มที่ สสว. กำหนด

หมายเหตุ การจัดทำรายงานเพื่อส่งมอบงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบที่เป็นรูปเล่ม จำนวน ๖ ฉบับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑. จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม โดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อย ดังนี้

- สารบัญ

- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า

- รายงานการดำเนินกิจกรรมทุกรายการในงวดงานนั้น (เช่น การประชุม อบรม สัมมนา ศึกษาดูงาน หรือการให้คำปรึกษาแนะนำ) จะต้องประกอบด้วยชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ วัน เวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมพอสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผล หรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น

๒. ในการจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็น รูปเล่มจำนวน ๖ ฉบับ และในรูปแบบ CD หรือ DVD จำนวน ๖ ฉบับ ๖ ชุด โดยไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานที่เป็นเอกสารรูปเล่ม และบันทึกในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office เช่น Word (.doc), Excel (.xls), Power point (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากที่ ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึง จะต้องได้รับความ ยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการก่อน

๓. บนหน้าของ/กล่องบรรจุ CD หรือ DVD บันทึกไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ และบนแผ่น CD หรือ DVD ต้องติดสติ๊กเกอร์ระบุชื่อโครงการและปีงบประมาณที่ดำเนินการ

๑๓. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)**๑๓.๑ การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษา**

ผู้ว่าจ้างได้แบ่งเนื้องาน ออกเป็น ๓ งวดงาน และกำหนดจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษา รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าใช้จ่ายทั้งปวงไว้แล้ว ดังนี้

งวดที่ ๑ จ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๑๒ งวดที่ ๑ โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

งวดที่ ๒ จ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๕๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๑๒ งวดที่ ๒ โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

งวดที่ ๓ จ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๒๐ ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติงานตามเงื่อนไขการส่งมอบงานในข้อ ๑๒ งวดที่ ๓ โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

๑๓.๒ การเพิ่มลดค่าจ้าง

ในกรณีที่ที่ปรึกษาไม่อาจดำเนินการตามขอบเขตและวิธีการดำเนินงานได้ ผู้ว่าจ้างขอสงวนสิทธิ์ปรับเพิ่ม หรือลดค่าจ้างตามกิจกรรม หรือกิจกรรมให้ค่าปรึกษาแนะนำที่กำหนดไว้ในข้อเสนอด้านราคาตามที่ปรึกษาได้ให้บริการจริง

๑๔. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างเป็นหน่วยงานในสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จะกำกับการดำเนินงาน ดังนี้

๑๔.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

๑๔.๒ ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับและดูแลการดำเนินงานของที่ปรึกษาให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาจ้าง

๑๔.๓ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการเข้าดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วัน เพื่อการเข้าร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (ยกเว้น กรณีเร่งด่วน ไม่น้อยกว่า ๓ วัน)

๑๔.๔ ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยต้องส่งรายงานการปฏิบัติงานประจำเดือนให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาทราบ

๑๔.๕ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น

๑๔.๖ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาจะดำเนินการประชุมติดตามความก้าวหน้าของงานตามความเหมาะสม

๑๔.๗ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาจะดำเนินการประชุมตรวจสอบผลงานที่ปรึกษาในแต่ละงวดงาน

๑๔.๘ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

๑๔.๙ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๕. คุณสมบัติของที่ปรึกษา**คุณสมบัติโดยทั่วไป**

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย

๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว ตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
๕. เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ประกอบอาชีพเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่จะจ้าง และได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง
๖. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
๗. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
๘. เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่เสนอราคาดังกล่าว
๙. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นเสนอให้แก่ กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรุงเทพฯ ณ วันเสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรมในการเสนอราคาครั้งนี้
๑๐. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของที่ปรึกษาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น
๑๑. ไม่เป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด
๑๒. ที่ปรึกษาที่ยื่นเสนอราคาในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติดังนี้
 - (๑) กรณีที่กิจการร่วมค้าได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ กิจการร่วมค้าจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน และการเสนอราคาให้เสนอราคาในนาม “กิจการร่วมค้า” ส่วนคุณสมบัติด้านผลงานของที่ปรึกษากิจการร่วมค้าดังกล่าวสามารถนำผลงานของที่ปรึกษา ของผู้เข้าร่วมค้ามาใช้แสดงเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่เข้าเสนอราคาได้
 - (๒) กรณีที่กิจการร่วมค้าไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ นิติบุคคลแต่ละนิติบุคคลที่เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน เว้นแต่ ในกรณีที่กิจการร่วมค้าได้มีข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าเป็นลายลักษณ์อักษรกำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเข้าเสนอราคากับหน่วยงานของรัฐ และแสดงหลักฐานดังกล่าวมาพร้อมการยื่นข้อเสนอราคา กิจการร่วมค้านั้นสามารถใช้ผลงานของที่ปรึกษาของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นเสนอราคาได้

ทั้งนี้ “กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่” หมายความว่า กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
๑๓. ที่ปรึกษาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง
๑๔. ที่ปรึกษาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๕. ที่ปรึกษาซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

คุณสมบัติเฉพาะ

๑. ทีมที่ปรึกษาต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาแนะนำ และสามารถดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำที่สัมพันธ์กับหัวข้อและกลุ่มเป้าหมายที่กำหนด แล้วเสร็จภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดอย่างมีคุณภาพ

๒. มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินกิจกรรมทางด้านการสร้างและเชื่อมโยงเครือข่าย ด้านอุตสาหกรรม Food Truck ได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด อย่างน้อยต้องประกอบด้วย

- ผู้จัดการโครงการ (๑ คน)

คุณสมบัติ : ปริญญาโทขึ้นไป ในสาขาวิศวกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถบริหารจัดการ โครงการฯ ในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปได้

ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับการบริหาร/การจัดการ/การวิเคราะห์/การจัดการความรู้ในองค์กร และการบริหารโครงการฯ ไม่น้อยกว่า ๑๐ ปี

- ที่ปรึกษา (๙ คน)

คุณสมบัติ : ปริญญาตรีขึ้นไป ในสาขาวิศวกรรมศาสตร์ วิทยาศาสตร์ บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สามารถให้คำปรึกษาแนะนำและปฏิบัติงานในกลุ่มวิชาชีพอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปได้

ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารโครงการและให้คำปรึกษาแนะนำในการสร้างและเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการ รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ การบริหารเชิงกลยุทธ์ของภาครัฐและเอกชน การบริหารผลปฏิบัติงาน การจัดทำโครงการประเมินผลและตัวชี้วัด และการนำระบบบริหารด้วยกลยุทธ์ไปใช้องค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๕ ปี

- เลขานุการและผู้ประสานงานโครงการฯ (๑ คน)

คุณสมบัติ : ปริญญาตรี หรือ เทียบเท่า

ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์การทำงานโครงการฯ ไม่น้อยกว่า ๓ ปี

๑๖. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

๑๖.๑ การจัดจ้างที่ปรึกษานี้ กำหนดเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.๒๕๖๐ ข้อ ๑๒๖ (๒) กรณีการจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน ให้หน่วยงานของรัฐคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพแล้ว และให้คัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

ทั้งนี้ กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอจากที่ปรึกษาที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด โดยมีคะแนนรวมของข้อเสนอด้านเทคนิคและด้านราคาอยู่ที่ ๑๐๐ คะแนน ซึ่งมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑๖.๑.๑ การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านเทคนิค คิดคะแนนเป็น ร้อยละ ๗๐ ของคะแนนรวม โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพประกอบด้วย

๑.) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๕ คะแนน
๒.) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน	๒๐ คะแนน
๓.) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน	๑๕ คะแนน
๔.) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการสนับสนุน	๕ คะแนน
๕.) ข้อเสนอด้านการเงิน	๕ คะแนน
๖.) เกณฑ์อื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง	๐ คะแนน
รวม	๗๐ คะแนน

๑๖.๑.๒ การพิจารณาข้อเสนอด้านราคา คิดคะแนนเป็น ร้อยละ ๓๐ ของคะแนนรวม โดยคณะกรรมการฯ จะพิจารณาข้อเสนอด้านราคาที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการเฉพาะที่ปรึกษาที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยได้คะแนนตามเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพรวมกันไม่น้อยกว่า ๕๖ คะแนน (ร้อยละ ๘๐ ของเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ) และผ่านการตรวจสอบการมีผลประโยชน์ร่วมกันและเอกสารหลักฐานต่างๆ เท่านั้น

๑๖.๒ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากเห็นว่าที่ปรึกษา หรือ ข้อเสนอมีความเหมาะสมไม่เพียงพอ

๑๖.๓ ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการให้ครบถ้วนตามข้อเสนอทางเทคนิคที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พิจารณารับแล้ว ทั้งในด้านการดำเนินงานและการใช้บุคลากร

๑๖.๔ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สงวนสิทธิที่จะยกเลิกการจ่ายเงินทันที และ/หรือเรียกเงินคืน หากที่ปรึกษาไม่สามารถดำเนินการได้ตามข้อกำหนด ขอบเขต เงื่อนไขการจ้างข้อหนึ่งข้อใดก็ดี โดยที่ปรึกษา จะไม่ขอเรียกสิทธิ รวมทั้งค่าใช้จ่ายใดๆ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ยกเว้น การไม่สามารถดำเนินการได้ ดังกล่าวเป็นผลมาจากข้อจำกัดของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเอง

๑๖.๕ ข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างฉบับนี้ ให้ถือเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา ในกรณีที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมตกลงมอบหมายผู้ใดเป็นผู้ดำเนินการ หากที่ปรึกษาได้เสนอข้อเสนออื่นใด ไม่เป็นไปตามข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างฉบับนี้ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพิจารณาแล้ว เห็นชอบตามข้อเสนอใหม่ ให้ถือเสมือนว่าข้อเสนอใหม่นั้นมีผลบังคับระหว่างคู่สัญญา และให้ข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างเดิมที่ขัดต่อข้อเสนอใหม่ เป็นอันยกเลิกโดยปริยาย

๑๗. การยื่นข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาที่ประสงค์จะยื่นข้อเสนอโครงการให้จัดทำรายละเอียดข้อเสนอโครงการแยกเป็น ๓ ของ ดังนี้

๑๗.๑ ข้อเสนอด้านเทคนิค ประกอบด้วยรายละเอียด ดังนี้

๑๗.๑.๑ รายละเอียดข้อเสนองาน ได้แก่ วัตถุประสงค์ ขอบเขตของงาน ขั้นตอนการทำงาน พร้อมรายละเอียดของงานในแต่ละขั้นตอน และผลที่คาดหวัง การส่งผลงาน ตัวชี้วัดผลงาน และตัวชี้วัด ความสำเร็จกิจกรรม

๑๗.๑.๒ Gantt Chart แสดงขั้นตอนการปฏิบัติงานทั้งหมดของกิจกรรม จุดเริ่มต้น-สิ้นสุด และระยะเวลาปฏิบัติงานของขั้นตอนงานต่างๆ วิธีการบริหาร และวิธีการปฏิบัติงานแต่ละขั้นตอน และ ผู้รับผิดชอบในขั้นตอนงานแต่ละขั้นตอน

๑๗.๑.๓ ผลงานในการดำเนินการสร้างและพัฒนาเครือข่ายอุตสาหกรรมอาหารหรือ กลุ่ม Food Truck

๑๗.๑.๔ รายชื่อที่ปรึกษาพร้อมประวัติ และประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาแนะนำ

๑๗.๑.๕ ชื่อและสถานที่ติดต่อของผู้รับผิดชอบและจัดทำข้อเสนอกิจกรรม

๑๗.๑.๖ ชื่อและสถานที่ติดต่อของผู้ประสานงานกิจกรรม

๑๗.๒ ข้อเสนอด้านราคา ประกอบด้วย รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกกิจกรรม โดยแบ่งงบประมาณในการดำเนินงานเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าวัสดุ ค่าจัดทำรายงาน ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ พร้อมแผนการเบิกจ่ายเงินในแต่ละงวด (ราคาที่เสนอนี้ต้องครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดและรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

๑๗.๓ เอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น ของผู้ยื่นข้อเสนอ เช่น การขึ้นทะเบียนผู้รับจ้างกับ กระทรวงการคลัง การขึ้นทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ ตามกฎหมาย (ในกรณี ผู้รับจ้างมอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน) เป็นต้น

โดยที่ปรึกษาที่สนใจให้จัดทำข้อเสนอกิจกรรม โดยมีรายละเอียดตามขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา และจัดทำเอกสารแยกเป็น ๓ ของ ดังนี้ ของที่ ๑ ข้อเสนอด้านเทคนิค จำนวน ๕ ชุด ของที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา จำนวน ๑ ชุด ของที่ ๓ คุณสมบัติเบื้องต้น แล้วใส่ซองปิดผนึกพร้อมเขียนข้อความ

ข้อเสนอกิจกรรมกิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food truck

ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME

ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑

เปิดซองราคาต่อหน้าคณะกรรมการเท่านั้น

ส่งไปที่ ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา
กิจกรรมพัฒนาเครือข่าย Food truck ภายใต้โครงการสนับสนุนเครือข่าย SME
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๑
กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐

๑๘. การทำสัญญาจ้าง

๑๘.๑ เป็นการจ้างจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.๒๕๖๐

๑๘.๒ การจ้างครั้งนี้จะมีการลงนามในสัญญาหรือข้อตกลงเป็นหนังสือได้ก็ต่อเมื่อ พระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๑ งบเพิ่มเติม มีผลบังคับใช้แล้วและได้รับจัดสรรงบประมาณ จากสำนักงบประมาณแล้ว สำหรับกรณีที่มิได้รับการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายเพื่อจัดจ้างในครั้งดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสามารถยกเลิกการจ้างได้

๑๘.๓ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวด ร้อยละ ๕

๑๘.๔ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา และผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของราคาค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามสัญญา หรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า เฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับและค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้อีกด้วย

๑๘.๕ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงาน หรือมอบงานให้ผู้อื่นทำตามสัญญาที่แทน ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษา ก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญา

ทั้งนี้ การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้ง และบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติ และประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านคุณภาพ

๑๙. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๙.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการกิจตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

- “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่า เพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

- “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอเพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๙.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น และจะลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๒๐. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

กลุ่มพัฒนาการจัดการธุรกิจ

กองพัฒนาขีดความสามารถธุรกิจอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๒๒๐๒ ๔๕๒๔ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๓๔๒๖