

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
๑	นายบูรณะศักดิ์ มาดหมาย	นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ	
๒	นางสาวกณิศา หังสาจร	นักวิชาการอุตสาหกรรม	
๓	นางสาวอภิษา ไชยพันธ์	นักวิชาการอุตสาหกรรมปฏิบัติการ	



ใบเสนอราคา / Quotation

ต้นฉบับ / Original

บริษัท พีเอ็มจี คอร์ปอเรชั่น จำกัด

47, 49 ซอยลาดพร้าว 140 ถนนลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์ 0-2704-7958 โทรสาร 0-2704-7863

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0135544003822

Quotation No. PMG SP202511254

Client: กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

Date : 11 พฤศจิกายน 2568

Title: กิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด ภายใต้โครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569

ลำดับที่	รายละเอียด	จำนวนหน่วย				จำนวนเงิน	รวม
1	การเตรียมความพร้อมการดำเนินงานกิจกรรม	1	งาน	1	เหมา	10,000.00	10,000.00
2	การประชาสัมพันธ์กิจกรรม	1	งาน	1	เหมา	50,000.00	50,000.00
3	การรับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม	1	งาน	1	เหมา	60,000.00	60,000.00
4	กิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะ การสร้างโอกาสทางธุรกิจ	1	งาน	1	เหมา	280,000.00	280,000.00
5	กิจกรรมทดสอบตลาด	1	งาน	1	เหมา	1,100,000.00	1,100,000.00
6	การเผยแพร่ผลสำเร็จของกลุ่มเป้าหมาย	1	งาน	1	เหมา	80,000.00	80,000.00
7	การดำเนินการสรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม	1	งาน	1	เหมา	20,000.00	20,000.00
รวมค่าใช้จ่ายสำหรับการดำเนินงาน						ราคาก่อน Vat	1,495,327.10
						ภาษีมูลค่าเพิ่ม/VAT 7%	104,672.90
						ราคารวม VAT	1,600,000.00

ตัวอักษร (หนึ่งล้านหกแสนบาทถ้วน)

)

หมายเหตุ: รายการค่าใช้จ่ายสามารถถัวเฉลี่ยภายใต้งบประมาณที่ได้นำเสนอ



ลงชื่อ
 (นางสาวณรินทร์ทิพย์ วัชรบัณฑิตกุล)
 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



A PLUS/QU-SB-

A PLUS UTILITY MANAGEMENT CO., LTD

50/259 Moo 9 Changwattana Rd., Bangpood, Pakkred, Nonthaburi 11120, Thailand

TEL: +662 503 4579-84 FAX: +662 503 4577 email: info@aplusutility.com

วันที่ 11 พฤศจิกายน 2568

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

เรียน กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
 เรื่อง ขอเสนอราคา
 โครงการ กิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด

บริษัทฯ มีความยินดีเสนอราคาโครงการ ดังกล่าว โดยมีรายละเอียดดังนี้

หัวข้อ	รายละเอียด	จำนวน	หน่วย	หน่วยละ (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)
1	การเตรียมความพร้อมการดำเนินกิจกรรม	1	งาน	12,000	12,000
2	การประชาสัมพันธ์กิจกรรม	1	งาน	165,000	165,000
3	การรับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม	1	งาน	62,000	62,000
4	กิจกรรมเตรียมความพร้อมและปฐมนิเทศ การสร้างโอกาสทางธุรกิจ	1	งาน	268,000	268,000
5	กิจกรรมทดสอบตลาด	1	งาน	1,100,000	1,100,000
6	การเผยแพร่ผลสำเร็จของกลุ่มเป้าหมาย	1	งาน	85,000	85,000
7	การดำเนินการสรุปผลการดำเนินกิจกรรม	1	งาน	15,000	15,000
ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ					1,707,000.00
รวมเป็นเงินทั้งสิ้น หนึ่งล้านเจ็ดแสนเจ็ดพันบาทถ้วน (ราคานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว)					

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา โดยบริษัทฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความไว้วางใจจากท่าน ให้เป็นผู้ดำเนินงานดังกล่าวในอนาคตอันใกล้

หมายเหตุ

Payment terms:

ขอแสดงความนับถือ

(ณัฐพิมล บุนนาค)
 Project Lead



บริษัท แมเนจเม้นท์ อีเล็กซ์ซิชั่น แอนด์ อิเล็กทริก จำกัด (สำนักงานใหญ่)
เลขที่ 97/8 หมู่ที่ 4 ตำบลบึงคำพร้อย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี 12150
โทร. 02-054-2471-72 แฟกซ์. 02-053-9525
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0125553009757

QUOTATION

Date : 11 พฤศจิกายน 2568

หน่วยงาน : กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

โครงการ : กิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด ภายใต้โครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2569

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	จำนวนเงิน
1	การเตรียมความพร้อมการดำเนินกิจกรรม	1	งาน	13,000.00	13,000.00
2	การประชาสัมพันธ์กิจกรรม	1	งาน	155,000.00	155,000.00
3	การรับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม	1	งาน	60,000.00	60,000.00
4	กิจกรรมเตรียมความพร้อมและปฐมนิเทศ การสร้างโอกาสทางธุรกิจ	1	งาน	275,000.00	275,000.00
5	กิจกรรมทดสอบตลาด	1	งาน	1,180,000.00	1,180,000.00
6	การเผยแพร่ผลสำเร็จของกลุ่มเป้าหมาย	1	งาน	75,000.00	75,000.00
7	การดำเนินการสรุปผลการดำเนินกิจกรรม	1	งาน	30,000.00	30,000.00

จำนวนเงิน (ตัวอักษร) หนึ่งล้านเจ็ดแสนแปดหมื่นแปดพันบาทถ้วน

หมายเหตุ : ยืนยันราคาจำนวน 30 วัน

รวม	1,671,028.04
ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	116,971.96
รวมจำนวนเงินสุทธิ	1,788,000.00

ผู้เสนอราคา

นายวรพล คณาวงษ์

(นายวรพล คณาวงษ์)
กรรมการผู้จัดการ



MANAGEMENT EXHIBITION & ELECTRIC CO., LTD.

ขอบเขตของงานจ้าง (Term of Reference : TOR)
กิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด
ภายใต้โครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙
กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. ความเป็นมา

ในยุคที่เศรษฐกิจโลกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและการแข่งขันในตลาดโลกทวีความรุนแรงภาคอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มของไทยจำเป็นต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทั้งในด้านคุณภาพ มาตรฐาน ความปลอดภัย และความยั่งยืนของสินค้ารัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับการขับเคลื่อนเศรษฐกิจผ่าน นโยบาย Soft Power และเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (Creative Economy) โดยใช้อาหารไทยเป็นเครื่องมือหลักในการส่งเสริมภาพลักษณ์ของประเทศ สร้างความภาคภูมิใจในวัฒนธรรม และขยายโอกาสทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการไทยสู่เวทีโลก ผ่านการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างคุณค่าเพิ่ม และการพัฒนาสินค้าให้ตอบโจทย์ตลาดสากล

อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล รวมถึงกระแสการตลาดโลกที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ทันต่อแนวโน้มใหม่ ๆ ทั้งด้านพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Analytics) การสร้างภาพลักษณ์ตราสินค้า (Brand Positioning) การตลาดออนไลน์และอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce Marketing) รวมถึงการใช้สื่อดิจิทัลและแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียเป็นช่องทางหลักในการเข้าถึงลูกค้าและสร้างการรับรู้ในวงกว้าง การตลาดยุคใหม่จึงมิได้จำกัดเพียงการขายสินค้าเท่านั้น แต่ยังรวมถึงการเข้าใจผู้บริโภคเชิงลึก การสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่า และการใช้ข้อมูลเชิงกลยุทธ์เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจอย่างยั่งยืน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยกองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม จึงได้จัดทำกิจกรรม “สร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด” เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาและยกระดับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปและอาหารแปรรูปให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมองค์ความรู้ด้านการตลาดสมัยใหม่ และการจัดกิจกรรมแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้จำหน่ายสินค้า ทดสอบตลาดจริง และสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างเป็นระบบ สร้างภาพลักษณ์ที่โดดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ของไทย และต่อยอดสู่ตลาดเชิงพาณิชย์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งยังเป็นเวทีในการเผยแพร่ผลงานความสำเร็จของผู้ประกอบการที่ได้รับการพัฒนาจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้เป็นที่ประจักษ์ อันจะนำไปสู่การสร้างเครือข่ายธุรกิจ การเพิ่มรายได้ และการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ภาคอุตสาหกรรมไทยในระยะยาว อันสอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศที่มุ่งสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อส่งเสริมและยกระดับศักยภาพของวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และวิสาหกิจชุมชนให้สามารถต่อยอดด้านการตลาด เพิ่มช่องทางจำหน่าย และขยายโอกาสทางธุรกิจให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง

๒.๒ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้จำหน่ายสินค้า ทดสอบตลาดจริง และสร้างการรับรู้ในตราสินค้าและผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ภายใต้การสนับสนุนของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๒.๓ เพื่อสร้างเวทีเชื่อมโยงเครือข่ายและพันธมิตรทางธุรกิจ ส่งเสริมการแลกเปลี่ยนความรู้ และแนวคิดด้านการตลาดสมัยใหม่ เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปของไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือผู้ประกอบการ OTOP หรือวิสาหกิจชุมชน

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

ทั่วประเทศ

๖. ระยะเวลาการดำเนินงาน

ระยะเวลา ๙๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง

๗. วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณ ๑,๖๐๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านหกแสนบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่มภาษีอากร และค่าธรรมเนียมอื่นๆ

๘. วิธีการจ้าง

ดำเนินการจ้างตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ โดยวิธีคัดเลือก มาตรา ๕๕ (๒) วิธีคัดเลือก ได้แก่ การที่หน่วยงานของรัฐเชิญชวนเฉพาะผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขที่หน่วยงานของรัฐกำหนดซึ่งต้องไม่น้อยกว่าสามรายให้เข้ายื่นข้อเสนอ เว้นแต่ในงานนั้นมีผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามที่กำหนดน้อยกว่าสามราย และมาตรา ๕๖ (๑) (ข) พัส্তুที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้างมีคุณลักษณะเฉพาะเป็นพิเศษหรือซับซ้อนหรือต้องผลิต จำหน่าย ก่อสร้าง หรือให้บริการ โดยผู้ประกอบการที่มีฝีมือโดยเฉพาะ หรือมีความชำนาญเป็นพิเศษหรือมีทักษะสูง และผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนจำกัด

๙. ตัวชี้วัดกิจกรรม

เชิงปริมาณ	หน่วยนับ
จัดงานกิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด	ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง
เชิงคุณภาพ	หน่วยนับ
วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๙๐

๑๐. ผลลัพธ์

๑๐.๑ เกิดการสร้างโอกาสทางธุรกิจ การเชื่อมโยงสู่การแลกเปลี่ยนและขยายช่องทางการตลาด

๑๐.๒ เกิดความเข้าใจในพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อนำไปปรับปรุงรูปแบบของสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนรับรู้และใช้ประโยชน์การให้บริการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อนำไปสร้างแนวคิดและแรงบันดาลใจในการสร้างธุรกิจ รวมถึงพัฒนาองค์ความรู้ และการเสริมสร้างขีดความสามารถให้แก่ SMEs มีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงจากวิกฤตต่างๆ ตลอดจนก่อให้เกิดการเชื่อมโยงไปสู่การพัฒนาในระดับสากลอย่างมีประสิทธิภาพ

๑๐.๓ ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมออกบูธภายในงานทดสอบตลาด เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการจำหน่ายสินค้า และการเชื่อมโยงช่องทางการตลาด (มีมูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้น หรือรายได้เพิ่มขึ้น หรือผลิตภัณฑ์ได้รับการพัฒนามีมูลค่าเพิ่มขึ้น) เฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐

๑๑. ขอบเขตของงานจ้าง

เพื่อให้การดำเนินการกิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาดบรรลุผล จึงกำหนดให้มีขอบเขตงานและวิธีการดำเนินงาน ดังนี้

๑๑.๑ การเตรียมความพร้อมการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๑.๑ ดำเนินการจัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวม (Action Plan) ของกิจกรรม รายละเอียดประกอบด้วย ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน แผนการดำเนินการ (Gantt Chart) แสดงแผนการทำงานในแต่ละกิจกรรม พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของกิจกรรม แผนผังสรุปการดำเนินงานภาพรวม

๑๑.๑.๒ จัดตั้งทีมงานและระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงานในด้านต่างๆ เช่น ผู้จัดการโครงการ ผู้ประสานงาน ผู้จัดทำเอกสาร หน่วยงานที่รับผิดชอบ สถานที่ เบอร์ติดต่อ อีเมล โดยระบุรายละเอียดที่สามารถติดต่อ/ประสานงานได้อย่างรวดเร็วถูกต้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน

๑๑.๒ การประชาสัมพันธ์กิจกรรม

๑๑.๒.๑ ดำเนินการจัดทำรายละเอียดกิจกรรม ที่ระบุวัตถุประสงค์ของกิจกรรม กลุ่มเป้าหมาย จำนวนเป้าหมายที่รับสมัคร ระยะเวลาการรับสมัคร กิจกรรมต่างๆ และผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมกิจกรรม โดยออกแบบ และจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น Banner Infographic เป็นต้น ที่ดึงดูดความสนใจให้กลุ่มเป้าหมายสมัครเข้าร่วมกิจกรรม และเป็นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ จากธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมหรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ เพื่อใช้สำหรับประชาสัมพันธ์ในการสร้างการรับรู้และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของกิจกรรมได้ง่าย

๑๑.๒.๒ ดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมและเชิญชวนกลุ่มเป้าหมายที่สนใจสมัครเข้าร่วมกิจกรรมด้วยวิธีการและช่องทางที่เหมาะสม ในรูปแบบออฟไลน์หรือออนไลน์ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในวงกว้าง

๑๑.๓ การรับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๓.๑ ดำเนินการรับสมัครกลุ่มเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑) ดำเนินการจัดทำแบบฟอร์มการสมัครที่สามารถจัดเก็บข้อมูลผู้สมัครได้อย่างเป็นระบบ วิจารณ์สมัคร กำหนดคุณสมบัติเบื้องต้น รวมทั้งข้อกำหนดหรือเงื่อนไขอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรม

๒) ดำเนินการรับสมัคร คัดกรอง ตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลผู้สมัคร

๑๑.๓.๒ ดำเนินการกำหนดเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่สมัครเข้าร่วมกิจกรรม และเกณฑ์การให้คะแนนที่สามารถบ่งชี้ถึงความสามารถของกลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งข้อกำหนดหรือเงื่อนไขอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรม อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม เพื่อประโยชน์สูงสุดและบรรลุตามวัตถุประสงค์ของกิจกรรม

๑๑.๓.๓ ดำเนินการคัดเลือกและประเมินความพร้อมของกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ที่มีศักยภาพ ความพร้อม มุ่งมั่นตั้งใจที่จะเพิ่มขีดความสามารถ ตามเกณฑ์ที่กำหนดในข้อ ๑๑.๓.๒ พร้อมจัดทำสรุปข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือก

๑๑.๓.๔ ดำเนินการประกาศผลการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าร่วมกิจกรรมผ่านช่องทางที่เหมาะสม พร้อมแจ้งผลให้กลุ่มเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกทราบ

๑๑.๓.๕ ดำเนินการชี้แจงรายละเอียดกิจกรรมให้แก่กลุ่มเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรมทราบ ประกอบด้วยรายละเอียดต่างๆ ของกิจกรรม เช่น วัตถุประสงค์ ขั้นตอนการดำเนินงาน ระยะเวลาการดำเนินงาน ประโยชน์ที่จะได้รับ แผนการดำเนินงาน และข้อมูลอื่นๆ ที่จำเป็น เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมต่อไป ในรูปแบบ online จำนวน ๑ ครั้ง

๑๑.๔ กิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะ การสร้างโอกาสทางธุรกิจ

๑๑.๔.๑ ออกแบบและนำเสนอการจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ที่เหมาะสมกับผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อการเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะ ในการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการและธุรกิจให้พร้อมสำหรับการเข้าสู่ตลาด โดยมีการสร้างพื้นฐานความรู้และกลยุทธ์ที่จำเป็น ในรูปแบบการฝึกอบรมและฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ในด้านที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

๑) ด้านการตลาดสมัยใหม่ เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคและกลยุทธ์การตลาดที่เหมาะสม เช่น การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค การใช้ข้อมูลเชิงกลยุทธ์ การสร้างภาพลักษณ์ตราสินค้า (Brand Positioning)

๒) การขายออนไลน์และการใช้แพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อเตรียมผู้ประกอบการให้พร้อมสำหรับการตลาดออนไลน์และขยายช่องทางการขาย

๓) การทำ E-Commerce Marketing เพื่อการฝึกใช้งานแพลตฟอร์มออนไลน์จริง พร้อมการวางแผนกลยุทธ์การขาย การใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ต่าง ๆ เช่น Facebook, Instagram, Line, Shopee, Lazada

๔) การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการสร้างคุณค่าเพิ่ม เพื่อการออกแบบและปรับปรุงผลิตภัณฑ์การสร้างคุณค่าเพิ่มที่ตอบโจทย์ตลาดผลิตภัณฑ์มีคุณภาพสูงและสามารถแข่งขันในตลาดโลก

๕) การสร้างเครือข่ายและการแลกเปลี่ยนความรู้เพื่อเตรียมผู้ประกอบการให้พร้อมสำหรับการนำเสนอแนวคิดหรือผลิตภัณฑ์ หรือพันธมิตรทางธุรกิจ โดยดำเนินการเป็นลักษณะของกิจกรรม Pitching ช่วยเสริมสร้างทักษะการนำเสนอและเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการในการสื่อสารและนำเสนอโครงการของตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ หรืออื่นๆที่เหมาะสม

ด้วยวิธีการและช่องทางที่เหมาะสมซึ่งเป็นลักษณะการจัดในรูปแบบ offline หรือ online หรือ รูปแบบและวิธีการอื่นที่เหมาะสม ทั้งนี้ หัวข้อกิจกรรมฯสามารถปรับปรุง ปรับเปลี่ยนได้ตามความเหมาะสม เพื่อให้บรรลุผลการดำเนิน กิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะการสร้างโอกาสทางธุรกิจ

๑๑.๔.๒ นำเสนอรายชื่อพร้อมประวัติ วิทยากร/ผู้เชี่ยวชาญ/ผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้ให้คำแนะนำ ในกิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ที่มีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์ ต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม และเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงเป็นที่ประจักษ์ มีความเชี่ยวชาญมีองค์ความรู้และประสบการณ์ ในหัวข้อที่เกี่ยวข้อง

หมายเหตุ: หากมีการเปลี่ยนแปลง วิทยากร/ผู้เชี่ยวชาญ/ผู้ทรงคุณวุฒิ ให้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสม ประโยชน์สูงสุด เทียบเท่ากับบุคคลก่อนหน้าที่ผู้รับจ้างเสนอ และดุลยพินิจของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมก่อนดำเนินการ

๑๑.๔.๓ ดำเนินการจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ในรูปแบบ offline หรือ online หรือ รูปแบบและวิธีการอื่นที่เหมาะสม จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ วัน ในหัวข้อที่เป็นประโยชน์กับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๔.๔ จัดเตรียมรูปแบบ หรือ สถานที่ที่เหมาะสมในการจัดการถ่ายทอดองค์ความรู้ในรูปแบบ offline หรือ online หรือ รูปแบบและวิธีการอื่นที่เหมาะสม โสตทัศนูปกรณ์ ระบบแสง สี เสียงต่าง ๆ ที่มีประสิทธิภาพ พร้อมเจ้าหน้าที่โสตทัศนูปกรณ์ตลอดการจัดกิจกรรมตามความเหมาะสม

๑๑.๔.๕ จัดเตรียม พิธีกร เจ้าหน้าที่ประสานงาน ติดตามกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม รวมทั้งเจ้าหน้าที่จัดเก็บภาพบรรยากาศทั้งภาพนิ่งตลอดช่วงการจัดกิจกรรมให้เพียงพอ เหมาะสม

๑๑.๔.๖ จัดทำแบบประเมินผลในภาพรวมและแบบประเมินผลวิทยากร เพื่อวัดผลความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมที่มีต่อกิจกรรมและวิทยากรและสรุปผลการประเมิน เพื่อนำเสนอแก่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๑.๔.๗ จัดทำรายงานสรุปผลของของการดำเนินกิจกรรมเตรียมความพร้อมและบ่มเพาะการสร้างโอกาสทางธุรกิจ ในภาพรวม และของกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมทั้งปัญหาอุปสรรค ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ

หมายเหตุ : รูปแบบการดำเนินการ หัวข้อ และกำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม เพื่อประโยชน์สูงสุดและบรรลุตามวัตถุประสงค์ของกิจกรรม โดยผู้รับจ้างจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เห็นชอบก่อนดำเนินการ

๑๑.๕ กิจกรรมทดสอบตลาด

จัดกิจกรรมทดสอบตลาด จำนวน ๑ ครั้ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ วัน เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและโอกาสขยายตลาดสู่เชิงพาณิชย์ ด้วยวิธีการ รูปแบบที่เหมาะสมและเกิดประโยชน์สูงสุด ต่อผู้ที่เข้าร่วมกิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด งานแสดงสินค้า การเจรจาธุรกิจกับตัวแทน ผู้ซื้อที่มีศักยภาพ (Potential Buyers) ผู้ขาย (Supplier) หรือผู้แทนการซื้อขาย (Trader) จากร้านค้าส่งร้านค้าปลีกห้างสรรพสินค้า Modern Trade การออกร้านและจำหน่ายกิจกรรมงานแสดงสินค้าอุตสาหกรรม เกษตรแปรรูปและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการ เพิ่มช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภค โดยภายในงานจะต้องมีจัดกิจกรรม มีรายละเอียดการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

๑๑.๕.๑ การจัดแสดงสินค้า โดยการจัดหาพื้นที่สำหรับการจัดแสดงสินค้าหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมหรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง ในงานแสดงสินค้าหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เกษตรแปรรูปหรือผลิตภัณฑ์ในธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีระยะเวลาจัดแสดงสินค้า และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ จำนวน ๑ ครั้ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ วัน ณ ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ศูนย์แสดงสินค้า และการประชุมที่มีชื่อเสียง โรงแรมระดับ ๓ ดาว ขึ้นไป หรือสถานที่อื่นที่เหมาะสม **พื้นที่ไม่น้อยกว่า ๘๐ ตารางเมตร จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ บูธ**

๑๑.๕.๑.๑ จัดหาพื้นที่หรือเช่าพื้นที่ สำหรับจัดบูธแสดงสินค้าหรือจำหน่ายผลิตภัณฑ์ จากธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมหรือผลิตภัณฑ์อื่นที่เกี่ยวข้อง พร้อมนำเสนอแผนผังการจัดกิจกรรม รูปแบบ วัน เวลา สถานที่การจัดกิจกรรม และรายละเอียดของการใช้พื้นที่

๑๑.๕.๑.๒ ออกแบบ จัดทำโครงสร้าง และตกแต่งพื้นที่ให้มีความสวยงาม โดยออกแบบ ติดตั้งโครงสร้างบูธ ป้ายชื่อ โต๊ะ เก้าอี้ ไฟส่องสว่าง ปลั๊กไฟพร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง ถังขยะ รวมถึงอุปกรณ์ที่สามารถรองรับการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้อย่างชัดเจน ให้เพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมประสานงานและอำนวยความสะดวกให้กับสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม โดยมีรายละเอียด การเตรียมงาน ดังนี้

๑) จัดเตรียมงานก่อนวันจัดงานตามเงื่อนไขของการจัดงาน โดยจัดหา และติดตั้งระบบไฟฟ้าเพื่อส่องสว่างสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้เพียงพอสำหรับการใช้งาน รวมถึงอุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับระบบไฟฟ้า และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายกระแสไฟฟ้า รวมถึงจัดแสดงในพื้นที่ให้มีความสวยงามและเหมาะสม

๒) จัดงานกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ วัน

๓) จัดหาเจ้าหน้าที่ประจำพื้นที่ จำนวน ๑ คน เพื่อมีหน้าที่ดูแลความเรียบร้อย อำนวยความสะดวกให้กับสถานประกอบการตลอดการจัดงาน เช่น ดูแลพื้นที่ให้มีความสวยงาม

สะอาดและอุปกรณ์พร้อมใช้งาน หากเกิดปัญหาสามารถประสานและแก้ไขปัญหาได้ทันที พร้อมทั้งสรุปและรายงานข้อมูลรายได้หรือยอดจำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์รายวัน และจำนวนครั้งของการเจรจาธุรกิจในแต่ละวัน ให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุรับทราบ

๔) รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการรื้อถอน และส่งมอบคืนพื้นที่ให้แล้วเสร็จตามเงื่อนไขของการจัดงาน

๑๑.๕.๒ การจัดเจรจาธุรกิจการค้า (Business Matching)

ดำเนินการจัดการเจรจาธุรกิจการค้า โดยผู้รับจ้างนำ Potential Buyers /Supplier/ Trader ที่สอดคล้องกับธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเข้าร่วมเจรจาธุรกิจ โดยผู้รับจ้างต้องดำเนินการนัดหมายการเจรจาธุรกิจ และยืนยันการนัดหมายล่วงหน้า ระหว่าง Potential Buyers /Supplier/ Trader และผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อเข้าร่วมการเจรจาธุรกิจ ณ สถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้ และต้องจัดให้มีพื้นที่ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ เพื่อเป็นการทดสอบตลาดและเพื่อช่วยในการเจรจาธุรกิจกับกลุ่ม Potential Buyers /Supplier/ Trader

๑๑.๕.๓ จัดกิจกรรมการเสวนา หรือการประกวด หรือการอบรม

ดำเนินการจัดกิจกรรม เช่น การเสวนา การประกวด หรือกิจกรรมอื่นๆ โดยจัดหาเพอร์นิเจอร์ เช่น โซฟา เก้าอี้ โต๊ะ ให้เพียงพอ เหมาะสม รวมถึงระบบไฟฟ้า จัดเตรียมเครื่องเสียงไมโครโฟนที่มีคุณภาพสำหรับใช้ในงาน และจัดให้มีเจ้าหน้าที่ควบคุมดูแลตลอดการจัดงาน

๑๑.๕.๔ ดำเนินการจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย ตลอดระยะเวลาการจัดงานอย่างต่อเนื่อง เช่น

- ๑) จัดทีมงานในการประชาสัมพันธ์งานพร้อมจัดทำคู่มือในการส่งเสริมการขาย
- ๒) จัดหาของรางวัลสำหรับสมนาคุณเพื่อกระตุ้นให้ผู้เข้าชมงานได้เข้ามามีส่วนร่วมในการเข้าชมงานเพื่อเลือกซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์
- ๓) จัดให้มีมินิคอนเสิร์ต ดนตรีสด เล่นดนตรี และร้องเพลง เพื่อสร้างความบันเทิงและเชิญชวนให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมภายในงาน
- ๔) จัดให้มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ การสาธิต การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ การเชื่อมโยงด้านการสนับสนุนต่อผู้บริโภคกับพลังสังคมโซเชียล โดยการโปรโมท/ รีวิวผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการ ผ่านผู้แทนสังคมโซเชียล อาทิ influencer Prosumer Youtuber TikTok ศิลปิน เพื่อเพิ่มการรับรู้ และเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

๑๑.๕.๕ ผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบคืนพื้นที่จัดกิจกรรม ให้แล้วเสร็จภายในเวลาที่เจ้าของสถานที่กำหนดและจะต้องรับผิดชอบต่อความเสียหายในกรณีที่เจ้าของสถานที่เรียกร้องค่าเสียหายต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นในพื้นที่จัดกิจกรรม

๑๑.๕.๖ ผู้รับจ้างสรุปผลการจัดกิจกรรมทดสอบตลาด ดังนี้

- ๑) ข้อมูลรายชื่อผู้ประกอบการในธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมที่เข้าร่วมกิจกรรม
- ๒) สรุปผลการจัดกิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด โดยแสดงข้อมูลยอดจำหน่ายสินค้ารายวัน ยอดจำหน่ายสินค้ารวม และจำนวนครั้งของการเจรจาธุรกิจในแต่ละวัน
- ๓) ผลประเมินความพึงพอใจของผู้ประกอบการในธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมที่เข้าร่วมกิจกรรม รวมทั้งปัญหาหรือข้อเสนอแนะในการจัดงานกิจกรรมครั้งต่อไป

๑๑.๖ การเผยแพร่ผลสำเร็จของกลุ่มเป้าหมาย

๑๑.๖.๑ ดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์นำเสนอผลสำเร็จของกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม

๑๑.๖.๒ ดำเนินการจัดทำคลิปวิดีโอเผยแพร่องค์ความรู้และผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรมฯ ความยาวไม่น้อยกว่า ๓ นาที จำนวน ๑ คลิป

๑๑.๗ การดำเนินการสรุปผลการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๗.๑ ดำเนินการบันทึกและรวบรวมภาพบรรยากาศการดำเนินงานของทุกกิจกรรม ทั้งในรูปแบบภาพนิ่งและ/หรือ วิดีโอตลอดช่วงระยะเวลาของการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๗.๒ ดำเนินการติดตาม ประสานงาน ประเมินผลลัพธ์ และจัดเก็บข้อมูลตามตัวชี้วัดแบบฟอร์ม หรือในระบบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด โดยผู้รับจ้างสามารถกำหนดแบบฟอร์มสำหรับเก็บข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมได้ตามความเหมาะสม

๑๑.๗.๓ ดำเนินการจัดทำสรุปผลความสำเร็จกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมภาพประกอบ รวมถึงจัดทำ ทำเนียบรุ่นในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ในรูปแบบหนังสือ หรือรูปแบบอื่นๆ ที่เหมาะสม เช่น E-book เป็นต้น

๑๑.๗.๔ ดำเนินการจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report) ในภาพรวมกิจกรรม ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดกิจกรรม โดยมีรายละเอียดประกอบด้วยการดำเนินงานกิจกรรม ปัญหา อุปสรรค ผลกระทบที่เกิดขึ้นโดยตรงหรือทางอ้อม พร้อมทั้งข้อเสนอแนะการปรับปรุงแก้ไข เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในอนาคตต่อไป พร้อมภาพประกอบในรูปแบบที่เหมาะสม

๑๒. คุณสมบัติผู้รับจ้าง

๑๒.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๑๒.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๑๒.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๑๒.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐตามมาตรา ๑๐๖ วรรคสาม (หมายถึง ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง)

๑๒.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกแจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐตามมาตรา ๑๐๙ (หมายถึง ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร หรือผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย)

๑๒.๖ คุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๒.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

๑๒.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือวันที่หน่วยงาน

ของรัฐมีหนังสือเชิญชวนและไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือในการจัดจ้างครั้งนี้

๑๒.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๒.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

๑๒.๑๐.๑ การกำหนดสัดส่วนในการเข้าร่วมค้าของคู่สัญญา

กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงฯ จะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

๑๒.๑๐.๒ กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน หรือหนังสือเชิญชวน

๑๒.๑๐.๓ การยื่นข้อเสนอของกิจการร่วมค้า

๑) กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

๒) การยื่นข้อเสนอด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e - bidding) ให้ผู้เข้าร่วมค้าที่ได้รับมอบหมายหรือมอบอำนาจตามข้อ ๑๒.๑๐.๓ ดำเนินการซื้อและดาวน์โหลดเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ กรณีที่มีการจำหน่ายเอกสารจ้างทำของจึงจะมีสิทธิในการเข้ายื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้าได้

๓) การยื่นข้อเสนอโดยวิธีคัดเลือกและวิธีเฉพาะเจาะจง หากผู้เข้าร่วมค้ารายใดได้รับหนังสือเชิญชวนจากหน่วยงานของรัฐแล้ว ให้ผู้เข้าร่วมค้าที่ได้รับมอบหมายหรือมอบอำนาจตามข้อ (๑๒.๑๐.๓) สามารถดำเนินการยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

๑๒.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๑๒.๑๒ มูลค่าสุทธิของกิจการ

๑๒.๑๒.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยหรือต่างประเทศ ซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิ ที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ งบแสดงฐานะการเงิน ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ หมายถึง งบแสดงฐานะการเงินย้อนไปก่อนวันที่หน่วยงานของรัฐกำหนดให้เป็นวันยื่นข้อเสนอ ๑ ปีปฏิทิน เว้นแต่กรณีนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยหากวันยื่นข้อเสนอเป็นช่วงระยะเวลาที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนดให้นิติบุคคลยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งจะอยู่ในช่วงเดือนมกราคม - เดือนพฤษภาคม ของทุกปี โดยนิติบุคคลที่เป็นผู้ยื่นเสนอนั้นยังอยู่ในช่วงของการยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า คือ ช่วงเดือนมกราคม - เดือนพฤษภาคม กรณีนี้ให้สามารถยื่นงบแสดงฐานะการเงินย้อนไปอีก ๑ ปี ได้

๑๒.๑๒.๒ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีรายงานงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ต้องมีมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ โดยที่มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างเกิน ๑ ล้านบาท แต่ไม่เกิน ๕ ล้านบาท ต้องระบุ ต้องมีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า ๑ ล้านบาท

๑๒.๑๒.๓ สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดาให้พิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน ๙๐ วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๑๒.๑๒.๔ กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียนหรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ สามารถดำเนินการได้ดังนี้

๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือบุคคลธรรมดาที่ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศหรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศหรือบุคคลธรรมดาที่มีได้ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ หรือเป็นสินเชื่อที่ธนาคารต่างประเทศหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารกลางต่างประเทศนั้น ตามรายชื่อบริษัทที่ธนาคารกลางต่างประเทศนั้นแจ้งเวียนให้ทราบโดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

๑๒.๑๒.๕ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือบุคคลธรรมดาที่มีได้ถือสัญชาติไทยตามข้อ ๒ ข้อ ๓ และข้อ ๔ (๒) มูลค่าจะต้องเป็นไปตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราตามประกาศที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ในช่วงระหว่างวันที่เผยแพร่ประกาศและเอกสารประกวดราคาในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e - GP) จนถึงวันเสนอราคา ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นเอกสารที่แสดงให้เห็นถึงข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าสุทธิของกิจการแล้วแต่กรณี ประกอบกับเอกสารดังกล่าวจะต้องผ่านการรับรองตามระเบียบกระทรวงการต่างประเทศว่าด้วยการรับรองเอกสาร พ.ศ. ๒๕๓๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติมกำหนด โดยจะต้องยื่นเอกสารดังกล่าวในวันยื่นข้อเสนอ หากผู้ยื่นข้อเสนอมิได้มีการยื่นเอกสารดังกล่าวมาพร้อมกับการยื่นข้อเสนอให้ถือว่าผู้ยื่นเสนอรายนั้นยื่นเอกสารไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคา

๑๒.๑๒.๖ กรณีตามข้อ (๑๒.๑๒.๑) - ข้อ (๑๒.๑๒.๕) ไม่ใช้บังคับกับกรณีดังต่อไปนี้

๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐภายในประเทศ
๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. ๒๕๔๓ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

๓) งานจ้างก่อสร้างที่กรมบัญชีกลางได้ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการงานก่อสร้างแล้ว และงานจ้างก่อสร้างที่หน่วยงานของรัฐที่ได้มีการจัดทำบัญชีผู้ประกอบการงานก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นไว้แล้ว ก่อนวันที่พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ มีผลใช้บังคับ

๔) การจัดซื้อจัดจ้างตามมาตรา ๕๖ วรรคหนึ่ง (๒) (ข) และ (ค) แห่งพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ

๕) การซื้อสังหาริมทรัพย์และการเช่าสังหาริมทรัพย์

๖) กรณีงานจ้างบริการหรืองานจ้างเหมาบริการกับบุคคลธรรมดา เช่น จ้างพนักงานขับรถ ครูชาวต่างชาติ พนักงานเก็บขยะ พนักงานบันทึกข้อมูล เป็นต้น

๑๓. หลักฐานการยื่นข้อเสนอ

๑๓.๑ ข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๖ ชุด ต้องประกอบด้วยเนื้อหาสาระสำคัญอย่างน้อยดังนี้

๑) รายละเอียดขั้นตอนวิธีการดำเนินงาน รูปแบบการนำเสนอ การประชาสัมพันธ์ และการเผยแพร่ และกลยุทธ์การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งครอบคลุมตามหัวข้อขอบเขตของงานข้อ ๑๑

๒) แผนการดำเนินการซึ่งครอบคลุมตามหัวข้อขอบเขตของงานข้อ ๑๑ และวิธีการดำเนินงาน พร้อมกำหนดกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน ซึ่งอาจจัดทำเป็นผังการไหลของการดำเนินงาน (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็นเดือนที่ ๑, ๒, ๓ แทนการลงระยะเวลาเป็นชื่อเดือน)

๓) ผลงานและประสบการณ์ของผู้รับจ้าง

๑๓.๒ ข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) แสดงงบประมาณในการดำเนินงาน บรรจุในซองปิดผนึก แยกต่างหากจากข้อเสนอด้านเทคนิค และระบุชัดเจนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านราคา” ให้เรียบร้อย จำนวน ๑ ชุด โดยมีเนื้อหารายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกกิจกรรม พร้อมแผนการเบิกจ่ายเงินในแต่ละงวด

๑๓.๓ เอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น พร้อมจดหมายนำส่ง จำนวน ๑ ชุด ดังนี้

๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล ให้ยื่นสำเนาเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- สำเนาหนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Thai SME-GP) (ถ้ามี)

- สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์
- สำเนาหนังสือบริษัทสนธิ
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภ.พ.๒๐
- สำเนาบัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ บัญชีรายชื่อผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)
- สำเนาแบบบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (แบบ บอจ. ๕)
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) และ/หรือสำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- สำเนาบัญชีธนาคาร
- สำเนาหนังสือรับรองผลงานหรือสัญญาโครงการที่สามารถแสดงและน่าเชื่อถือได้จาก

หน่วยงานผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาไม่เกิน ๓ ปี โดยมูลค่าสัญญาไม่ต่ำกว่า ๘๐๐,๐๐๐ บาท จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ สัญญามาแสดงด้วย

๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษาของรัฐหรือในกำกับของรัฐ หน่วยงานตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น หน่วยงานอื่นซึ่งมีกฎหมายบัญญัติให้ฐานะเป็นราชการบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีกฎหมายหรือมติคณะรัฐมนตรีให้การสนับสนุน ให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัย หรือเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สำเนาคำสั่งแต่งตั้งอธิการบดี หรือคำสั่งแต่งตั้งผู้มีอำนาจ
- สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- สำเนาบัญชีธนาคาร

- สำเนาหนังสือรับรองผลงานหรือสัญญาโครงการที่สามารถแสดงและนำเชื่อถือได้จากหน่วยงานผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาไม่เกิน ๓ ปี โดยมูลค่าสัญญาไม่ต่ำกว่า ๘๐๐,๐๐๐ บาท จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ สัญญามาแสดงด้วย

เอกสารดังกล่าวข้างต้นต้องรับรองสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญทุกหน้า กรณีที่ผู้มีอำนาจมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทน ให้มีหนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง และกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ยื่นข้อเสนอร่วมกันในฐานะเป็นผู้ร่วมค้า ให้ยื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมค้าและเอกสารตามที่ระบุข้างต้น ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมานำเสนองาน ต่อคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือกตามวันเวลาที่กำหนด

หน่วยงานที่สนใจให้จัดทำข้อเสนอ (Proposal) โดยมีรายละเอียดตามขอบเขตของงาน และจัดทำเป็นเอกสารแยกเป็น ๓ ชอง ดังนี้ ชองที่ ๑ ข้อเสนอทางด้านเทคนิค จำนวน ๖ ชุด ชองที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา จำนวน ๑ ชุด และชองที่ ๓ คุณสมบัติเบื้องต้น จำนวน ๑ ชุด แล้วใส่ซองปิดผนึก พร้อมจำหน่ายของ ดังนี้

ข้อเสนอกิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙

เรียน ประธานกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือก

กิจกรรมสร้างโอกาสทางธุรกิจและทดสอบตลาด

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙

กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๕๐๐

ทั้งนี้ ให้ผู้ยื่นข้อเสนอจัดทำหนังสือนำส่ง นำเสนอประธานกรรมการซื้อหรือจ้าง จำนวน ๑ ฉบับ (แยกออกจากข้อเสนอ)

๑๔. หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอโดยระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๘๓ (๓) การซื้อหรือจ้างที่มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะที่จะต้องคำนึงถึงเทคโนโลยีของพัสดุหรือคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ ซึ่งอาจจะมีข้อเสนอที่ไม่อยู่ในฐานเดียวกันเป็นเหตุให้มีปัญหาในการพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอให้หน่วยงานของรัฐกำหนดเป็นเงื่อนไขให้มีการยื่นข้อเสนอด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่นแยกมาต่างหาก และให้หน่วยงานของรัฐพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่มีคุณสมบัติถูกต้อง ครบถ้วน และเป็นประโยชน์ต่อหน่วยงานของรัฐ ซึ่งได้คะแนนข้อเสนอด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่นผ่านเกณฑ์ขั้นต่ำตามที่หน่วยงานของรัฐกำหนด แล้วให้ดำเนินการตาม ข้อ ๘๓ (๒) ต่อไป และพระราชบัญญัติการ

จัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๖๕ ในการพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอโดยวิธีตาม มาตรา ๕๕ (๒) ให้หน่วยงานของรัฐดำเนินการโดยพิจารณาถึงประโยชน์ของหน่วยงานของรัฐ และวัตถุประสงค์ ของการใช้งานเป็นสำคัญ โดยให้คำนึงถึงเกณฑ์ราคา และพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพจากข้อเสนอเทคนิค ประกอบด้วย ดังต่อไปนี้

๑๔.๑ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอ หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ ที่กำหนดไว้คณะกรรมการฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค

๑๔.๒ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการตรวจสอบ คุณสมบัติแล้ว โดยกำหนดเป็นคะแนนด้านคุณภาพ ๘๐ คะแนน และเกณฑ์ด้านราคา ๒๐ คะแนน โดยมี หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑) การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพจากข้อเสนอด้านเทคนิค มีคะแนนรวม ๘๐ โดยมี หลักเกณฑ์การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

ลำดับ	หลักเกณฑ์การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพ	คะแนน
๑.	ประวัติองค์กร เครื่องมือ และอุปกรณ์	๓๐
	- ประวัติและผลงานที่ผ่านมาขององค์กร	๑๐
	- คุณสมบัติของบุคลากร-คุณวุฒิและประสบการณ์ทำงาน	๑๐
	- ความพร้อมด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน	๑๐
๒.	แนวคิดและวิธีการดำเนินงาน	๕๐
	- ความครบถ้วนของแผนและขั้นตอนการปฏิบัติงาน	๒๐
	- นำเสนอเนื้อหาที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และกิจกรรมตามขอบเขตการดำเนินงาน	๑๕
	- ความเป็นไปได้ของการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจกรรมตามกรอบ วงเงินและระยะเวลาสิ้นสุดของกิจกรรม	๑๕
	รวมคะแนน	๘๐

๒) การพิจารณาเกณฑ์ด้านราคาจากข้อเสนอด้านราคา ที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการ ดำเนินการ เฉพาะผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยคิดคะแนนข้อเสนอด้านราคารวม ๒๐ คะแนน

๑๔.๓ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพ เฉลี่ยไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๐ (๖๔ คะแนน) แล้วจึงจะดำเนินการพิจารณาให้คะแนนข้อเสนอด้านราคา โดยคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอ รายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

๑๔.๔ กรณีที่ไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้าง ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

๑๔.๕ กรณีมีเหตุที่ไม่สามารถดำเนินการจัดจ้างได้ตามกรอบระยะเวลาของขอบเขตของงานที่กำหนด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้างดังกล่าว

๑๔.๖ กรณีที่มีผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการซื้อหรือจ้าง โดยวิธีคัดเลือก ที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่า มีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เสนอ ราคาต่ำสุด แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

๑๕. เงื่อนไขการจ่ายเงินและส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งรายงานผลการดำเนินงานแต่ละงวดงานให้แก่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างฯ โดยการส่งมอบงานแบ่งเป็น ๒ งวด ดังนี้

๑๕.๑ งวดงานที่ ๑ ค่าจ้างร้อยละ ๔๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการเสร็จสิ้น ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ ๑๑.๑ - ๑๑.๔ จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ได้พิจารณาตรวจรับแล้ว

๑๕.๒ งวดงานที่ ๒ ค่าจ้างร้อยละ ๖๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการเสร็จสิ้น ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ ๑๑.๕ - ๑๑.๗ จัดส่งรายงานรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ตามข้อ ๑๑ เสร็จสิ้นทั้งหมด และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้พิจารณาตรวจรับแล้ว

หมายเหตุ : การจัดทำรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นรูปเล่มจำนวน ๖ ฉบับ (รูปแบบเล่มสี จำนวน ๒ ฉบับ และรูปแบบเล่มขาว-ดำ จำนวน ๔ ฉบับ) และในรูปแบบอุปกรณ์สำหรับจัดเก็บข้อมูลโดยใช้หน่วยความจำ (Flash Drive) จำนวน ๖ ชุด และในงวดที่ ๒ เพิ่มอุปกรณ์เก็บข้อมูลคอมพิวเตอร์พกพา (External Hard disk) พร้อมใส่ข้อมูลรายงานการส่งมอบงานทุกงวดและเอกสารประกอบที่เกี่ยวข้องในแต่ละงวดงาน ที่มีเนื้อหาตรงและถูกต้องครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่มทั้งหมดโดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑. การจัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม โดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อย ดังต่อไปนี้
 - บทสรุปผู้บริหาร คำนำ สารบัญ เลขหน้ากำกับทุกหน้า
 - รายงานการดำเนินการทุกรายการในงวดงานนั้นๆ เช่น การประชาสัมพันธ์ การคัดเลือกสรุปรายละเอียดของการดำเนินการ รูปภาพการดำเนินการตามสมควรผลที่ได้รับจากการประเมินผล หรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น
 - ภาคผนวก เอกสารประกอบหรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทั้งหมด เช่น การประชุม การบรรยาย การฝึกอบรม รายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม และเอกสารอื่นๆที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)
๒. การจัดส่งรายงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสาร และไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม โดยบันทึกในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office เช่น Word (.doc), Excel (.xls), Power point (.ppt), Portable Document Format (.pdf) และรูปภาพประกอบ (.bmp, .jpg, .tiff) ในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง และ/หรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้

๑๖. การจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ

เนื่องจากการจ้างเหมาบริการครั้งนี้ ไม่มีรายการพัสดุประเภทวัสดุหรือครุภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศ ผู้รับจ้างไม่ต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศ ตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว ๗๘ ลงวันที่ ๓๑ มกราคม ๒๕๖๕ เรื่อง อนุมัติยกเว้นและกำหนดแนวทางการปฏิบัติตามกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๖๓

๑๗. การจัดทำแผนการทำงาน

คู่สัญญาต้องจัดทำแผนการทำงานมาให้ผู้ว่าจ้างภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่เป็นกรณีการเข้าหรือกรณีสัญญาไม่อายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือกรณีการซื้อซึ่งสัญญากำหนดส่งงานงวดเดียวหรือ

กรณีการซื้อ การเช่า การจ้าง และการก่อสร้าง ซึ่งสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงเป็นหนังสือมีวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท โดยจัดทำแผนการทำงานเป็นไปตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว.๑๒๔ ลงวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๖๖ เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการเร่งรัดการปฏิบัติงานตามสัญญาและการกำหนดคุณสมบัติของผู้มีสิทธิยื่นข้อเสนอ

๑๘. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้าง ยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของค่าจ้าง นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามที่สัญญาหรือวันที่ ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับดังกล่าว หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๙. ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

ในการดำเนินงาน ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันความบกพร่องจากการดำเนินงานอย่างน้อย ๑ เดือน นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว โดยต้องรับจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้ได้ดังเดิม ภายใน ๒๐ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรีบแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็วและไม่อาจรอให้ผู้รับจ้างแก้ไข ในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องหรือเสียหาย โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด

๒๐. หน่วยงานรับผิดชอบ

กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๗ - ๗๘ ต่อ ๑๘๑๓ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๐๓๘๐

.....

แบบหนังสือรับรองวงเงินสินเชื่ออิเล็กทรอนิกส์

เลขที่.....

วันที่.....

เรื่อง รับรองวงเงินสินเชื่อ

ตามที่.....(ชื่อผู้ประกอบการ นิติบุคคล/บุคคลธรรมดา)..... เลขประจำตัว
ผู้เสียภาษีอากร/เลขประจำตัวประชาชน เลขที่..... จะขอเข้ารับการขึ้นทะเบียน
เป็นผู้ประกอบการงานก่อสร้าง ซึ่งตามหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกเป็นผู้ประกอบการงานก่อสร้าง
กำหนดให้ผู้ยื่นคำขอต้องเสนอหนังสือรับรองวงเงินสินเชื่อ/จะเข้ายื่นข้อเสนอเกี่ยวกับหน่วยงานของรัฐ
ซึ่งเงื่อนไขการยื่นข้อเสนอกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอ
ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคาร โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่า
งบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จึงมีความประสงค์ให้ธนาคาร.....
(ชื่อธนาคาร).....รับรองวงเงินสินเชื่อ เพื่อประกอบการพิจารณาด้วย นั้น

.....(ชื่อธนาคาร).....ขอรับรองว่า.....(ชื่อผู้ประกอบการ นิติบุคคล/
บุคคลธรรมดา).....มีวงเงินทุนหมุนเวียนในวงเงินไม่ต่ำกว่า..... บาท
(.....จำนวนเงินเป็นอักษร.....) และยินดีให้วงเงินสินเชื่อภายในวงเงิน..... บาท
(.....จำนวนเงินเป็นอักษร.....)

ขอแสดงความนับถือ

.....(ชื่อธนาคาร).....

**** เอกสารฉบับนี้จัดพิมพ์โดยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ****





แบบหนังสือรับรองวงเงินสินเชื่อ

เลขที่.....

วันที่.....

เรื่อง รับรองวงเงินสินเชื่อ

ตามที่.....(ชื่อผู้ประกอบการ นิติบุคคล/บุคคลธรรมดา)..... เลขประจำตัว
ผู้เสียภาษีอากร/เลขประจำตัวประชาชน เลขที่..... จะขอเข้ารับการขึ้นทะเบียน
เป็นผู้ประกอบการงานก่อสร้าง ซึ่งตามหลักเกณฑ์และวิธีการคัดเลือกเป็นผู้ประกอบการงานก่อสร้าง
กำหนดให้ผู้ยื่นข้อเสนอต้องเสนอหนังสือรับรองวงเงินสินเชื่อ/จะเข้ายื่นข้อเสนอกับหน่วยงานของรัฐ
ซึ่งเงื่อนไขการยื่นข้อเสนอกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอ
ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องขอวงเงินสินเชื่อจากธนาคาร โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่า
งบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จึงมีความประสงค์ให้ธนาคาร.....
(ชื่อธนาคาร).....รับรองวงเงินสินเชื่อ เพื่อประกอบการพิจารณาด้วย นั้น

.....(ชื่อธนาคาร).....ขอรับรองว่า.....(ชื่อผู้ประกอบการ นิติบุคคล/
บุคคลธรรมดา).....มีวงเงินทุนหมุนเวียนในวงเงินไม่ต่ำกว่า..... บาท
(.....จำนวนเงินเป็นอักษร.....) และยินดีให้วงเงินสินเชื่อภายในวงเงิน..... บาท
(.....จำนวนเงินเป็นอักษร.....)

ขอแสดงความนับถือ

.....

.....(ชื่อผู้ลงนาม).....

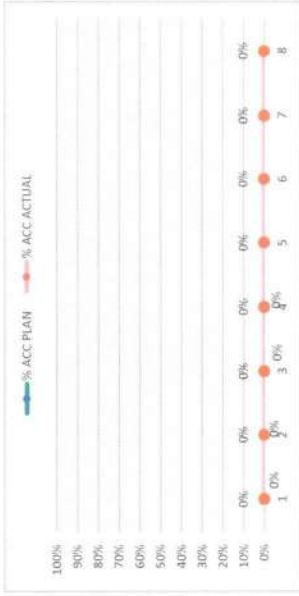
.....(ชื่อธนาคาร).....

ตัวอย่างแบบการจัดทำแผนการทำงาน

ที่	รายการ	หน่วย	ปริมาณงาน	ราคาต่อหน่วย	เป็นเงิน	%
1	งานก่อสร้างเดิม					
	รายการ...	ลบ.บ.				
	รายการ...	ลบ.บ.				
2	งานชีวทาง					
	รายการ...	ต.บ.				
	รายการ...	ต.บ.				
รวม					-	0%

1	เดือน...	2	เดือน...	3	เดือน...	4	เดือน...	5	เดือน...	6	เดือน...	7	เดือน...	8	เดือน...

Money															
AccMoney															
% PLAN															
% ACC PLAN															
% ACTUAL															
% ACC ACTUAL															
% ACC DIFF															
% PLAN/2															
% PLAN/2 DIFF															

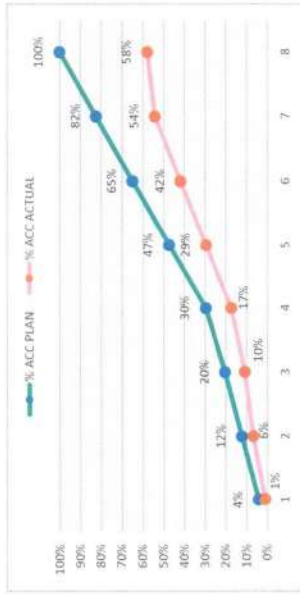


- หมายเหตุ:
- กรณีตัวอย่าง กำหนดระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานทั้งสิ้น 8 เดือน
 - หมายถึง ระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานของแต่ละรายการก่อสร้าง เช่น งานก่อสร้างเดิม กำหนดระยะเวลาการก่อสร้าง 4 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาการก่อสร้างชีวทาง)
 - หมายถึง ร้อยละของงานที่ได้รับจ้างตั้งแต่วันของการก่อสร้างตามแผนงานประจำเดือนของแต่ละรายการก่อสร้าง ซึ่งแต่ละรายการก่อสร้าง คิดเป็น 100 %
 - มูลค่างานแต่ละรายการ คำนวณจากร้อยละตามแผนงานเทียบกับมูลค่าของงานแต่ละรายการ
 - ร้อยละของแผนดำเนินงาน คำนวณจากมูลค่าของงานตามแผนดำเนินงาน เมื่อเทียบกับมูลค่าของงานทั้งโครงการ

[Handwritten signature]

ตัวอย่างวิธีการจัดทำแผนการทำงาน

ที่	รายการ	หน่วย	ปริมาณงาน	ราคาต่อหน่วย	เป็นเงิน	%
1	งานรื้อโครงสร้างเดิม	ลบ.ม.	100	5,000	500,000	16%
			120	2,000	240,000	8%
2	งานฉั้วทาง	ตร.ม.	400	2,000	800,000	26%
			300	5,000	1,500,000	49%
			รวม			3,040,000



หมายเหตุ: 1) กรณีตัวอย่าง กำหนดระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานทั้งสัญญา จำนวน 8 เดือน

- 2) หมายถึง ระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานของแต่ละรายการก่อสร้าง เช่น 1. งานรื้อโครงสร้างเดิม กำหนดระยะเวลาการก่อสร้าง 5 เดือน
- 3) หมายถึง ร้อยละของงานที่ได้รับจ้างต้องดำเนินการก่อสร้างตามแผนงานประจำเดือนของแต่ละรายการก่อสร้าง ซึ่งแต่ละรายการก่อสร้าง คิดเป็นร้อยละ 100 ตามตัวอย่าง งานรื้อโครงสร้างเดิม ถือเป็นร้อยละ 100 ของรายการนี้
- 4) มูลค่างานแต่ละรายการ ค่าเงินจากร้อยละตามแผนงานเทียบกับมูลค่าของงานแต่ละรายการ
- 5) ร้อยละของแผนดำเนินงานตามแผนดำเนินการ เมื่อเทียบกับมูลค่าของงานทั้งโครงการ

	1	2	3	4	5	6	7	8
คค		พย	ธค	มค	กพ	มีค	เมย	พค
25		25	25	25				
50		50	50					
20				20	20	20	20	20
25				25	25	25	25	25

Money
AccMoney
% PLAN
% ACC PLAN
% ACTUAL
% ACC ACTUAL
% ACC DIFF
% PLAN/2
% PLAN/2 DIFF

Handwritten signature and initials.

ตัวอย่างการคำนวณและการประเมินการดำเนินงานตามแผนการทำงาน กรณีระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี

ที่

รายการ

หน่วย

ปริมาณงาน

ราคาต่อหน่วย

เป็นเงิน

%

1

งานก่อสร้างเดิม

ส.บ.ส.

100

5,000

500,000

16%

a1

ส.บ.ส.

120

2,000

240,000

8%

a2

ส.บ.ส.

2

งานสีผิวทาง

ค.ร.ส.

400

2,000

800,000

26%

b1

ค.ร.ส.

300

5,000

1,500,000

49%

b2

ค.ร.ส.

รวม

3,040,000

100%

100,000

3,040,000

X 100

= 3.29 %

(500,000 X 20)

= 100,000

100

Money	100,000	220,000	220,000	220,000	220,000	410,000	495,000	535,000	615,000
AccMoney	100,000	320,000	540,000	760,000	980,000	1,170,000	1,665,000	2,200,000	2,815,000
% PLAN	3.29%	7.24%	7.24%	7.24%	7.24%	13.49%	16.28%	17.60%	20.23%
% ACC PLAN	3.29%	10.53%	17.76%	25.00%	31.58%	38.49%	54.77%	72.37%	92.60%
% ACTUAL	0.66%	5.07%	3.62%	5.07%	5.07%	9.44%	11.40%	12.32%	4.05%
% ACC ACTUAL	0.66%	5.72%	9.34%	14.41%	21.13%	23.85%	35.25%	47.57%	51.61%
% ACC DIFF	2.63%	4.80%	8.42%	10.59%	10.59%	14.64%	19.52%	24.80%	40.99%

ACC PLAN

ACC ACTUAL

เดือนที่ 1

เดือนที่ 2

เดือนที่ 3

เดือนที่ 4

เดือนที่ 5

เดือนที่ 6

เดือนที่ 7

เดือนที่ 8

คค

พย

ธค

มค

กพ

มีค

เมย

พค

20

20

20

20

20

15

20

30

50

50

50

20

20

20

20

20

25

25

25

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

1

1

1

1

1

1

1

1

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

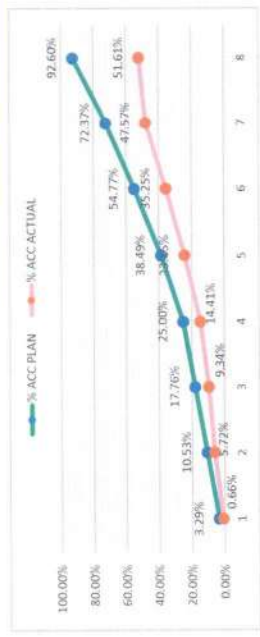
23.85%

23.85%

23.85%

23.85%

23.85%



หมายเหตุ:

- กรณีตัวอย่าง กำหนดระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานทั้งหมดเป็นงานทั้งหมดสัญญา จำนวน 8 เดือน
- หมายถึง ระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานทั้งหมดเป็นงานทั้งหมดสัญญา จำนวน 8 เดือน
- หมายถึง ระยะเวลาของงานที่ได้รับจ้างตั้งแต่วันเริ่มงานไปจนถึงวันส่งมอบงาน (แต่ละรายการก่อสร้าง รวมกัน 100 %)
- มูลค่างานแต่ละรายการ ค่าใช้จ่ายจากร้อยละตามแผนงานเทียบกับมูลค่างานของแต่ละรายการ
- มูลค่างานสะสมในแต่ละเดือน
- ร้อยละของแผนดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายจากมูลค่าของงานตามแผนดำเนินงาน เมื่อเทียบกับมูลค่าของงานทั้งหมดโครงการ
- ร้อยละของแผนดำเนินงานสะสม
- ร้อยละของการดำเนินงานจริง
- ร้อยละของการดำเนินงานจริงสะสม
- ร้อยละของความแตกต่างระหว่างการทำงานจริงเทียบกับแผนดำเนินการสะสม

ผลงานสะสมไม่ถึงร้อยละ 25
โดยความล่าช้าเป็นความผิดของผู้สัญญา

[Handwritten signatures and initials]