

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้าง**

๑. ชื่อโครงการ กิจกรรมการจับคู่ธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรม

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม**๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับ** ๗๐๐,๐๐๐ บาท (เจ็ดแสนบาทถ้วน)**๔. วันที่กำหนดราคากลาง** (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๒๗ พฤษภาคม ๒๕๖๗**เป็นเงิน** ๗๐๐,๐๐๐ บาท (เจ็ดแสนบาทถ้วน)**ราคา/หน่วย****รายละเอียดราคาต่อหน่วยดังแสดงในตาราง**

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
๑	ค่าใช้จ่ายการเตรียมการดำเนินกิจกรรมฯ การประชาสัมพันธ์ รับสมัคร คัดเลือกผู้ประกอบการ และชี้แจงรายละเอียดกิจกรรม (จำนวน ๒๐ กิจกรรม)	๓๐,๐๐๐
๒	ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมผ่านสื่อออนไลน์ (หลักสูตรเจรจาธุรกิจเบื้องต้น)	๖๐,๐๐๐
๓	ค่าใช้จ่ายในการอบรมเชิงปฏิบัติการเชิงลึก เพื่อเจาะลึกการเจรจาธุรกิจ (Business Matching)	๒๕๐,๐๐๐
๔	ค่าใช้จ่ายการจัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจการค้า	๒๐๐,๐๐๐
๕	ค่าใช้จ่ายการจัดกิจกรรมนำเสนอผลสำเร็จของผู้ประกอบการ และพิธีปิด	๑๐๐,๐๐๐
๖	ค่าใช้จ่ายทำคลิปวิดีโอ	๓๐,๐๐๐
๗	ค่าใช้จ่ายการจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรม	๓๐,๐๐๐

รวม (เจ็ดแสนบาทถ้วน)**๗๐๐,๐๐๐****ราคาข้างต้นนี้ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ๗ % แล้ว****หมายเหตุ -** ค่าใช้จ่ายทุกรายการสามารถถัวเฉลี่ยกันได้**๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)**

สืบราคาจากท้องตลาด จำนวน ๓ ราย ดังนี้

๕.๑ บริษัท บ้านไต่กลม จำกัด

๕.๒ บริษัท เอ็ม-ลิงค์ จำกัด สำนักงานใหญ่

๕.๓ บริษัท แอดวี จำกัด

๖. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

๑. นางสาวศศิวิมล สุทธิเลิศ นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ

๒. นายอภิรักษ์ รักหวัม นักวิชาการอุตสาหกรรม

๓. นางสาวชลลดา ดวงประสาท นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

ประธานกรรมการ.....

กรรมการ.....

กรรมการและ.....

เลขานุการ

ขอบเขตการดำเนินงานจ้าง (Term of Reference : TOR)
กิจกรรมการจับคู่ธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรม
ภายใต้โครงการยกระดับสินค้าเกษตรสู่เกษตรอุตสาหกรรม
กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

๑. ความเป็นมา

ผลิตภัณฑ์กลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ตลอดจนขนมขบเคี้ยว จัดได้ว่าเป็นหนึ่งในกลุ่มผลิตภัณฑ์อาหารที่มีความต้องการของตลาดโลก และยังจัดเป็น Soft Power สัญชาติไทยที่ถูกใจของกลุ่มผู้บริโภคทุกชาติ ศาสนา ซึ่งในปัจจุบันทุกภูมิภาคและจังหวัดต่าง ๆ สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มอาหารได้หลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของการตลาด และมองหาตลาดต่างประเทศเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะการส่งออกไปยังกลุ่มประเทศที่ให้ความสำคัญกับอาหาร INNOVATION SOFT POWER ของไทย ซึ่งหนึ่งในนั้นคือ มาเลเซีย บรูไน อินโดนีเซีย สิงคโปร์ หรือแม้กระทั่งกลุ่ม CLMV ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการส่งออกสำหรับผู้ประกอบการไทย

ในการนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยกองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม ได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถ โดยการยกระดับผู้ประกอบการกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มสู่ธุรกิจระหว่างประเทศอย่างมีศักยภาพ โดยมุ่งให้เกิดการบูรณาการรูปแบบส่งเสริมผู้ประกอบการสู่การเจรจาการค้าด้วยแนวความคิดใหม่ คือ สำรวจตลาด และเจรจาการค้าในรูปแบบธุรกิจมีอาชีพ ซึ่งจะเป็นการช่วยเพิ่มยอดขายสินค้า ขยายฐานลูกค้า และเข้าถึงลูกค้าที่หลากหลายได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งส่งผลให้เกิดการจับคู่ธุรกิจกันอย่างเป็นรูปธรรม จึงได้จัดกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรม เพื่อเป็นการสร้างโอกาสและเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการ SMEs ให้เป็นที่รู้จักในเวทีโลก เกิดการเจรจาค้า และจับคู่ธุรกิจการขาย ระหว่างกันเกิดขึ้นต่อไป

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อเป็นการยกระดับผู้ประกอบการกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ให้มีโอกาสดทางธุรกิจในการจับคู่ธุรกิจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อส่งเสริมการตลาด (Business Matching)

๒.๒ เพื่อขยายโอกาสทางการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และ/หรือ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจการ

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง หรืออุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๕. พื้นที่ดำเนินการ

ทั่วประเทศ

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลา ๑๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง

๗. วงเงินงบประมาณ

วงเงินงบประมาณจัดจ้าง จำนวน ๗๐๐,๐๐๐ บาท (เจ็ดแสนบาทถ้วน)

๘. วิธีการจ้าง

จัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก ตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕๖ (๑) (ข) พัสตที่ ต้องการ จัดซื้อ จัดจ้าง มีคุณลักษณะเฉพาะ เป็นพิเศษ หรือ ซับซ้อน หรือ ต้องผลิต จำหน่าย ก่อสร้าง หรือ ให้บริการ โดยผู้ประกอบการ ที่มีฝีมือ โดยเฉพาะ หรือ มีความชำนาญ เป็นพิเศษ หรือ มีทักษะสูง และผู้ประกอบการ นั้น มีจำนวน จำกัด

๙. ผลผลิต

เชิงปริมาณ	หน่วยนับ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) และ/หรือ ผู้ประกอบการ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการ OTOP	ไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจการ
เชิงคุณภาพ	หน่วยนับ
สถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจต่อกระบวนการ ให้บริการ	ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๙๐

๑๐. ผลลัพธ์

เกิดการสร้างโอกาสทางธุรกิจ เกิดการเชื่อมโยงสู่การแลกเปลี่ยน และขยายช่องทางการตลาด มีการจับคู่ ธุรกิจ ซึ่งมีมูลค่าที่เกิดจากการเจรจาธุรกิจ

๑๑. ขอบเขตการดำเนินงาน

การเตรียมการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๑ จัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวม (Action Plan) ของกิจกรรม โดยระบุ รายละเอียด วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน และแผนการดำเนินการ (Gantt Chart) เพื่อแสดงแผนการทำงานในแต่ละกิจกรรม ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของกิจกรรม

๑๑.๒ นำเสนอเทคนิคการเข้าถึงผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูปที่เป็นผลิตภัณฑ์เด่นของชุมชนหรือผลิตภัณฑ์ที่สามารถต่อยอดได้ในเชิงพาณิชย์ เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมเกิดผลเชิงประจักษ์ และเกิดความคุ้มค่าในการใช้งบประมาณสนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการ

๑๑.๓ จัดตั้งคณะทำงานและเตรียมความพร้อมคณะทำงานในการดำเนินงานกิจกรรม โดยระบุ รายชื่อบุคคลและหน้าที่ความรับผิดชอบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ อาทิ ผู้จัดการโครงการ ผู้ประสานงาน โครงการ ผู้ดูแลระบบข้อมูลและเอกสารและตำแหน่งอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมระบุข้อมูล เบอร์โทรศัพท์ อีเมลล์ และสถานที่ที่สามารถติดต่อหรือประสานงานได้อย่างรวดเร็ว

๑๑.๔ นำเสนอรายชื่อผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางในด้านการเจรจาธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมให้ ผู้ประกอบการ โดยสามารถให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกในด้านการเจรจาต่อรองให้ประสบความสำเร็จ จำนวน ไม่น้อยกว่า ๒ คน

๑๑.๕ นำเสนอคุณสมบัติและหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม รวมทั้งข้อกำหนดหรือเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๖ จัดทำและนำเสนอสื่อประชาสัมพันธ์และช่องทางการรับสมัครกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพ เข้าร่วมกิจกรรม ในรูปแบบ Infographic ทั้งในลักษณะของโปสเตอร์ เพื่อการประชาสัมพันธ์ที่สร้างการรับรู้และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของกิจกรรมได้ง่าย

๑๑.๗ นำเสนอหลักสูตร หัวข้ออบรม ที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ดังนี้

๑๑.๗.๑ หลักสูตรเจรจาธุรกิจเบื้องต้น ในรูปแบบ Online โดยหัวข้ออบรมต้องมีเนื้อหาวิชาที่ควรเกี่ยวข้องกับกรอบแนวคิดการดำเนินกิจกรรม เพื่อยกระดับองค์ความรู้ อาทิ การทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศเพื่อเชื่อมโยงโอกาสอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป เทคนิคการเจรจาธุรกิจ (business matching) จำนวน ๑ ครั้ง (ไม่น้อยกว่า ๒ วัน) และรวมระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง พร้อมนำเสนอวิทยากรประจำหัวข้อฝึกอบรม พร้อมแนบประวัติ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

๑๑.๗.๒ นำเสนอหลักสูตรเจาะลึกการเจรจาธุรกิจ ในรูปแบบ Onsite โดยหัวข้ออบรมต้องมีเนื้อหาวิชาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม โดยอาจเป็นการอบรมเชิงปฏิบัติการเชิงลึก อาทิ การคำนวณโครงสร้างต้นทุนสำหรับการส่งออก การคำนวณราคาขายปลีก และเทคนิคการเจรจาธุรกิจ (Business Matching) แบบเข้มข้น เป็นต้น จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ วัน วันละไม่ต่ำกว่า ๖ ชั่วโมง รวมระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๘ ชั่วโมง รวมถึงนำเสนอวิทยากรประจำหัวข้อฝึกอบรม พร้อมแนบประวัติ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน

การประชาสัมพันธ์ รับสมัครและคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย

๑๑.๘ ร่วมกับกองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ดำเนินการประชาสัมพันธ์ และรับสมัครกลุ่มเป้าหมาย ด้วยวิธีการ และช่องทางที่เหมาะสม ที่สามารถสร้างการเข้าถึงรับรู้ได้ง่าย

๑๑.๙ พิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือวิสาหกิจชุมชน หรืออื่น ๆ ที่มีศักยภาพ ความพร้อม และมุ่งมั่นตั้งใจที่จะเพิ่มขีดความสามารถ และยกระดับสู่การเจรจาธุรกิจในประเทศ/ระหว่างประเทศได้อย่างมีศักยภาพ

การชี้แจงรายละเอียดกิจกรรม

๑๑.๑๐ ชี้แจงรายละเอียดกิจกรรมให้แก่ผู้ผ่านการคัดเลือกให้เข้าร่วมกิจกรรมทราบ ประกอบด้วย รายละเอียดต่าง ๆ ของกิจกรรม เช่น วัตถุประสงค์ ขั้นตอนการดำเนินงาน ระยะเวลาการดำเนินงาน ประโยชน์ที่จะได้รับ แผนการดำเนินงาน และข้อมูลอื่น ๆ ที่จำเป็น เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมให้ผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมต่อไป

การฝึกอบรมผ่านสื่อออนไลน์ (หลักสูตรเจรจาธุรกิจเบื้องต้น)

๑๑.๑๑ ดำเนินการฝึกอบรมในรูปแบบของ Online Learning โดยมีรายละเอียดการดำเนินการดังนี้

๑) นำเสนอ Platform รูปแบบ Online ที่มีความเหมาะสม มีประสิทธิภาพ และสะดวกต่อการใช้งานของกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ โดยสามารถรองรับผู้อบรมได้ไม่น้อยกว่า ๕๐ คน

๒) ดำเนินการจัดฝึกอบรม ตามหัวข้ออบรมในขอบเขตของงานข้อ ๑๑.๗.๑

๓) ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลการเข้ารับการฝึกอบรมในรูปแบบ Online ของกลุ่มเป้าหมาย

การอบรมเชิงปฏิบัติการเชิงลึก เพื่อเจาะลึกการเจรจาธุรกิจ (Business Matching)

๑๑.๑๒ ดำเนินการฝึกอบรมในรูปแบบอบรมเชิงปฏิบัติการเชิงลึกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ในรูปแบบ Onsite โดยมีรายละเอียดการดำเนินการ ดังนี้

๑) นำเสนอสถานที่ ระยะเวลา ช่วงเวลาดำเนินการ โดยสถานที่ดังกล่าว สามารถรองรับผู้อบรมได้ไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจกรรม

๒) ดำเนินการจัดฝึกอบรม ตามหัวข้ออบรมในขอบเขตของงานข้อ ๑๑.๗.๒

๓) ดำเนินการจัดเก็บข้อมูลการเข้ารับการฝึกอบรม

จัดให้มีการจัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจการค้า

๑๑.๑๓ ดำเนินการจัดกิจกรรมการเจรจาธุรกิจการค้า โดยผู้รับจ้างต้องคัดเลือก Potential Buyers ที่สอดคล้องกับธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ ราย เพื่อเข้าร่วมเจรจาธุรกิจ โดยผู้รับจ้างต้องดำเนินการนัดหมายการเจรจาธุรกิจ และยืนยันการนัดหมายล่วงหน้า ระหว่าง Potential Buyers และผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อเข้าร่วมการเจรจาธุรกิจ ดังนี้

๑) ในรูปแบบ Online จำนวน ๒ ครั้ง

๒) ในรูปแบบ Onsite จำนวน ๑ ครั้ง ณ สถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้ไม่น้อยกว่า ๒๐ ที่นั่ง

กิจกรรมนำเสนอผลสำเร็จของผู้ประกอบการ และพิธีปิด

๑๑.๑๔ จัดกิจกรรมนำเสนอผลงานของผู้ประกอบการหลังจากผ่านการฝึกอบรมเชิงลึก ณ สถานที่ที่เหมาะสม

๑๑.๑๕ ดำเนินการจัดพิธีปิดให้กับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ณ สถานที่ที่เหมาะสม โดยให้มีการสรุปผลสำเร็จการดำเนินกิจกรรมในภาพรวม

ดำเนินการจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๑๖ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมปัญหาอุปสรรค ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

๑๑.๑๗ จัดทำบทสรุปผู้บริหาร ความยาวไม่เกิน ๒ หน้า A๔

๑๑.๑๘ จัดทำบทความแสดงผลสำเร็จในการพัฒนากลุ่มเป้าหมาย พร้อมภาพประกอบ รวมถึงจัดทำทำเนียบรุ่นในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ในรูปแบบหนังสือ หรือรูปแบบอื่น ๆ ที่เหมาะสม เช่น E-book

๑๑.๑๙ พิจารณาคัดเลือกสถานประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Success Case) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ที่นั่ง

๑๑.๒๐ จัดทำคลิปวิดีโอเผยแพร่องค์ความรู้และผลสำเร็จของการดำเนินกิจกรรมฯ ๑ ชุด (คลิปวิดีโอมีความยาวไม่น้อยกว่า ๓ นาที)

๑๑.๒๑ จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วย บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary) การดำเนินงานในภาพรวม พร้อมทั้งปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการดำเนินกิจกรรมในปีต่อไป พร้อมทั้งผลการดำเนินงานในภาพรวมให้ครบถ้วน

การดำเนินกิจกรรมสนับสนุนอื่น ๆ

๑๑.๒๒ ผู้รับจ้างติดตามและประเมินผลลัพธ์ ตามตัวชี้วัดและแบบฟอร์มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด และดำเนินการบันทึกในระบบของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้แก่

(๑) ดำเนินการบันทึกและรวบรวมภาพบรรยากาศการดำเนินงานของทุกกิจกรรม ทั้งในรูปแบบภาพนิ่งและ/หรือ วิดีโอตลอดช่วงระยะเวลาของการดำเนินกิจกรรม

(๒) ดำเนินการรวบรวมเอกสารประกอบการจัดกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้ รวมทั้งเอกสารของกิจกรรมอบรม/สัมมนา และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดระยะเวลาการดำเนินกิจกรรม

(๓) ผู้รับจ้างติดตาม ประสานงาน และประเมินผลลัพธ์ ตามตัวชี้วัดและแบบฟอร์มต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด โดยผู้รับจ้างสามารถกำหนดแบบฟอร์มสำหรับเก็บข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมได้ตามความเหมาะสม

หมายเหตุ

๑) หากมีเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างสุดวิสัยไม่สามารถดำเนินการได้ ให้ผู้รับจ้างนำเสนอวิธีการที่เหมาะสมกับสถานการณ์ และงบประมาณที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจัดสรรให้ โดยได้รับความเห็นชอบจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๒) ในการดำเนินงานต่าง ๆ ผู้รับจ้างต้องตระหนักและระมัดระวังในการรักษาชื่อเสียงภาพลักษณ์และผลประโยชน์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและหน่วยงานในสังกัดเป็นลำดับแรกอย่างเคร่งครัดตลอดระยะเวลาการดำเนินงานกิจกรรมและต้องไม่กระทำการใด ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๒. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

๑๒.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๑๒.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๑๒.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๑๒.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๑๒.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน ผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๑๒.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๒.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

๑๒.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรม ณ วันที่เสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการจัดจ้างครั้งนี้

๑๒.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

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

๑๒.๑๑ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล หรือหน่วยงานของรัฐ ผู้มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูป โดยสามารถให้คำปรึกษาแนะนำเกี่ยวกับเทคโนโลยีและนวัตกรรม การแปรรูปสินค้าเกษตร การตลาดและแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค การออกแบบบรรจุภัณฑ์และมาตรฐาน การคำนวณต้นทุนการผลิต การตั้งราคาขาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม หรืออื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๑๒.๑๒ มูลค่าสุทธิของกิจการ

๑๒.๑๒.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงเป็นค่าบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

๑๒.๑๒.๒ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ต้องมีมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ โดยที่มูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างไม่เกิน ๑ ล้านบาท ไม่ต้องกำหนดทุนจดทะเบียน

๑๒.๑๒.๓ สำหรับการจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากบัญชีเงินฝากธนาคาร ณ วันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายงานที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๑๒.๑๒.๔ กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถแสดงวงเงินสินเชื่อ โดยจะต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

๑๒.๑๒.๕ กรณีตามข้อ ๑๒.๑๒.๑ - ๑๒.๑๒.๔ ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

๑๒.๑๒.๕.๑ กรณียื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

๑๒.๑๒.๕.๒ นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

๑๓. การยื่นข้อเสนอกิจกรรม

หน่วยงานที่ได้รับหนังสือเชิญชวนและประสงค์จะยื่นข้อเสนอ ให้จัดทำรายละเอียดข้อเสนอ แยกเป็น ๓ ซอง ดังนี้

๑๓.๑ ซองข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๒ ชุด ที่แสดงรายละเอียดของการปฏิบัติงาน เช่น วิธีและขั้นตอนการทำงาน แผนการปฏิบัติงาน (ให้ลงระยะเวลาเป็นเดือนที่ ๑, ๒, ๓...) และรายชื่อคณะทำงานและผู้เชี่ยวชาญพร้อมประวัติและประสบการณ์การให้คำปรึกษาเชิงลึกแก่วิสาหกิจชุมชนในด้านที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

๑๓.๒ ซองข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๒ ชุด ประกอบด้วย รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกกิจกรรม พร้อมแผนการเบิกจ่ายเงินในแต่ละงวด

๑๓.๓ ซองเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ยื่นข้อเสนอ (Proposal) จำนวน ๒ ชุด พร้อมจดหมายนำส่ง ดังนี้

๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลทั่วไป ให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์
- สำเนาหนังสือบริคณห์สนธิ
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภ.พ.๒๐
- บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ บัญชีรายชื่อผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)
- แบบบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (แบบ บอจ. ๕)
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) และ/หรือสำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- สำเนาบัญชีธนาคาร

๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษาของรัฐหรือในกำกับของรัฐ หน่วยงานตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น หน่วยงานอื่นซึ่งมีกฎหมายบัญญัติให้มีฐานะเป็นราชการบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีกฎหมายหรือมติคณะรัฐมนตรีให้การสนับสนุน ให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัย หรือเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สำเนาคำสั่งแต่งตั้งอธิการบดี หรือคำสั่งแต่งตั้งผู้มีอำนาจ
- สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- สำเนาบัญชีธนาคาร

เอกสารดังกล่าวข้างต้นต้องรับรองสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญทุกหน้า กรณีที่ผู้มีอำนาจมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทน ให้มีหนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมาย พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้านของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง และกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ยื่นข้อเสนอร่วมกันในฐานะเป็นผู้ร่วมค้า ให้ยื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมค้าและเอกสารตามที่ระบุข้างต้น

หน่วยงานที่สนใจให้จัดทำข้อเสนอ (Proposal) โดยมีรายละเอียดตามขอบเขตของงาน และจัดทำเป็นเอกสารแยกเป็น ๓ ของ ดังนี้ ของที่ ๑ ข้อเสนอทางด้านเทคนิค จำนวน ๖ ชุด ของที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา จำนวน ๒ ชุด และของที่ ๓ คุณสมบัติเบื้องต้น จำนวน ๒ ชุด แล้วใส่ซองปิดผนึก พร้อมจำหน่ายของ ดังนี้

ข้อเสนอ (Proposal)

กิจกรรมการจับคู่ธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรม
กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๗

เรียน ประธานคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือก
กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐

ทั้งนี้ ให้ผู้ยื่นข้อเสนอจัดทำหนังสือแนส่ง นำเสนอประธานคณะกรรมการซื้อหรือจ้าง จำนวน ๑ ฉบับ
(แยกออกจาก ของที่ ๑ - ๓)

๑๔. หลักเกณฑ์ในการพิจารณา

การพิจารณาข้อเสนอดำเนินการโดยคณะกรรมการฯ ประกอบด้วย ดังนี้

๑๔.๑ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคูณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้คณะกรรมการฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค

๑๔.๒ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติแล้ว โดยกำหนดเป็นเกณฑ์ด้านคุณภาพ ๘๐ คะแนน และเกณฑ์ด้านราคา ๒๐ คะแนน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑) การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพจากข้อเสนอด้านเทคนิค มีคะแนนรวม ๘๐ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

การประเมินผลการพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพ		คะแนน
๑)	ผลงาน ประสิทธิภาพ และทีมงานของผู้ยื่นข้อเสนอ	๔๐
	- คุณวุฒิบุคลากรหลัก จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน	๒๐
	- ผลงาน ประสิทธิภาพ และความเชี่ยวชาญของบุคลากรหลักด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน	๒๐
๒)	แผนและเทคนิคการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนที่ชัดเจนและมุ่งผลสัมฤทธิ์	๔๐
	- รายละเอียดการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนที่ชัดเจนและมุ่งผลสัมฤทธิ์	๑๐
	- เทคนิคการเข้าถึงผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพเพื่อมุ่งผลสัมฤทธิ์	๕
	- นำเสนอเนื้อหาที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และกิจกรรมตามขอบเขตการดำเนินงาน	๑๕
	- ความเป็นไปได้ของการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจกรรมตามกรอบวงเงินและระยะเวลาสิ้นสุดของกิจกรรม	๑๐
คะแนนรวม		๑๖๐ คะแนน

๒) การพิจารณาเกณฑ์ด้านราคาจากข้อเสนอด้านราคา ที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการ เฉพาะผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยคิดคะแนนข้อเสนอด้านราคารวม ๒๐ คะแนน

๑๔.๓ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพ เฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ (๖๔ คะแนน) แล้วจึงจะดำเนินการพิจารณาให้คะแนนข้อเสนอด้านราคา โดยคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

๑๔.๔ กรณีที่ไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้าง ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอมองจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

๑๔.๕ กรณีที่มีเหตุที่ไม่สามารถดำเนินการจัดจ้างได้ตามกรอบระยะเวลาของขอบเขตของงานที่กำหนด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้างดังกล่าว

๑๔.๖ กรณีที่มีผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการซื้อหรือจ้าง โดยวิธีคัดเลือกที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่า มีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

๑๕. เงื่อนไขการจ่ายเงินและส่งมอบงาน

กำหนดส่งมอบงานและการจ่ายเงินค่าจ้างจำนวน ๒ งวด โดยกำหนดจ่ายดังนี้

งวดที่ ๑ กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๑-๑๑.๑๐ แล้วเสร็จ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการดำเนินงานในรูปแบบเอกสารและเอกสารหลักฐานอื่น ๆ จำนวน ๖ ชุด ภายใน ๔๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง และคณะกรรมการฯ ได้พิจารณาตรวจรับแล้ว

งวดที่ ๒ กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๗๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๑๑-๑๑.๒๒ แล้วเสร็จ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานฉบับสมบูรณ์และบทสรุปผู้บริหาร ซึ่งมีเนื้อหาครอบคลุมผลการดำเนินงานตามรายละเอียดของขอบเขตงานทั้งหมดในรูปแบบเอกสาร หลักฐานอื่น ๆ และไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ใส่อุปกรณ์บันทึกข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ที่เหมาะสมจำนวน ๖ ชุด ภายใน ๑๐๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง และคณะกรรมการฯ ได้พิจารณาตรวจรับแล้ว

หมายเหตุ การจัดทำรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นรูปเล่ม จำนวน ๖ ฉบับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑. จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม โดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- สารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- รายงานการดำเนินการทุกรายการในงวดงานนั้น ๆ เช่น การประชุม การคัดเลือก การวินิจฉัย การดำเนินการ โดยสรุปรายละเอียดของการดำเนินการ รูปภาพการดำเนินการตามสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผล หรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น
- เอกสารประกอบหรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในการประชุม การบรรยาย การฝึกอบรม และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม (ถ้ามี) ให้แยกเอกสารประกอบและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนั้น ไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

๒. ในการจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นรูปเล่มจำนวน ๖ ฉบับ และในรูปแบบแฟลชไดรฟ์ จำนวน ๖ ชุด (หรือฮาร์ดดิสแบบพกพา ในงวดที่ ๒) โดยไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม และบันทึกในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office เช่น Word (.doc), Excel (.xls), Power point (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง หรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากผู้รับจ้างต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึง จะต้องได้รับความเห็นชอบจากหน่วยงานเจ้าของโครงการ/กิจกรรมก่อน

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 ๗ วันทำการ นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่เป็นกรณีการเช่าหรือกรณีสัญญาที่มีอายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือกรณีการซื้อซึ่งสัญญากำหนดส่งงานงวดเดียว หรือกรณีการซื้อ การเช่า การจ้าง และการจ้างก่อสร้าง ซึ่งสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงเป็นหนังสือมีวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท โดยจัดทำแผนการทำงานเป็นไปตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๑๒๔ ลงวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๖๖ เรื่อง แนวทางปฏิบัติในการเร่งรัดการปฏิบัติงานตามสัญญาและการกำหนดคุณสมบัติของผู้มีสิทธิยื่นข้อเสนอ

๑๘. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้าง ยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของค่าจ้าง นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับดังกล่าว หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๙. ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

ในการดำเนินงาน ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันความบกพร่องจากการดำเนินงานภายใน ๑ เดือน นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว โดยต้องรีบจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้ได้ติดตั้งเดิม ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรีบแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็วและไม่อาจรอให้ผู้รับจ้างแก้ไขในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องหรือเสียหาย โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด

๒๐. หน่วยงานรับผิดชอบกิจกรรม

กองพัฒนาเกษตรอุตสาหกรรม (ชั้น ๒) กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๕๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๗ ต่อ ๑๘๒๑ โทรสาร ๐ ๒๓๕๕ ๐๓๘๐
