

ขอบเขตการดำเนินงานจ้าง (Term of Reference : TOR)
กิจกรรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
ภายใต้โครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๔

๑. ความเป็นมา

การขับเคลื่อนนโยบายซอฟต์แวร์ซึ่งเป็นนโยบายเรือธง (Flagship) ของรัฐบาลที่ต้องการสนับสนุนการสร้างพลังสร้างสรรค์ หรือ Soft Power ของประเทศเพื่อยกระดับและพัฒนาความรู้ความสามารถ ความคิดสร้างสรรค์ของคนไทย ให้เกิดมูลค่า โดยถือเป็นเครื่องมือที่ทำให้เกิดกลไกสำคัญทางเศรษฐกิจในการสร้างรายได้ด้วยการขับเคลื่อนนโยบาย 5F ประกอบด้วย Food ,Film ,Fighting ,Fashion และ Festival ให้มีความพร้อมโดยครอบคลุมทั้งต้นน้ำ คือการพัฒนาทักษะ สร้างงาน สร้างรายได้ สร้างสรรค์ คนไทย ๑ ครอบครัว ๑ ซอฟต์แวร์ (One family One Softpower หรือ OFOS) กลางน้ำ คือการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน ๑๑ อุตสาหกรรมเป้าหมาย ปลายน้ำ คือการพัฒนาการตลาดทั้งในและต่างประเทศ ทั้งนี้ “อาหาร” เป็นหนึ่งใน ๑๑ สาขาอุตสาหกรรม Soft Power ของประเทศที่มีศักยภาพและความโดดเด่นสูง ซึ่งอาหารไทยนั้นมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับทั้งในด้านรสชาติ ความคิดสร้างสรรค์ รวมทั้งมีการใช้วัตถุดิบที่หลากหลายและมีคุณสมบัติประโยชน์ต่อร่างกาย ซึ่งการผลักดันให้อาหารไทยเป็น Soft Power จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศให้ดีขึ้น ดังนั้นเพื่อเป็นการรักษาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมอาหารไทยให้เติบโตในระดับสากลจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการยกระดับศักยภาพอุตสาหกรรมอาหารให้สูงขึ้นให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ตลอดจนส่งเสริมให้เกิดการเข้าถึงโอกาสทางการตลาดในระดับสากล

การขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมโยงกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศนั้น โดยการใช้ Soft Power เข้ามามีบทบาทสำคัญในการเสริมสร้างแบรนด์ และความเชื่อมั่น ในสินค้าของแบรนด์ จากการถ่ายทอดคุณค่าทางวัฒนธรรม การเล่าเรื่อง และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมระดับโลก เมื่อเชื่อมโยงกับ ซอฟต์แวร์และเทคโนโลยีที่ทันสมัยแล้วการใช้ Soft Power จึงเป็นการสร้างความแตกต่างและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดที่กว้างขึ้น

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้กำหนดนโยบายพัฒนาประสิทธิภาพและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เกษตรอุตสาหกรรมรวมทั้งการเชื่อมโยงเครือข่ายในระบบโซ่อุปทานของเกษตรอุตสาหกรรมให้เข้มแข็งและเติบโต เกิดการขับเคลื่อนและกระตุ้นเศรษฐกิจตามโครงการส่งเสริมซอฟต์แวร์สาขาอาหาร โดยใช้กลยุทธ์ การวิจัยตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การสร้างเครือข่ายพันธมิตร และการนำเทคโนโลยีทันสมัยเข้ามาช่วย จึงกำหนด จัดกิจกรรมขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมระหว่าง Soft Power และ Modern Trade ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูป ได้มีโอกาสเข้าถึงผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อสร้างโอกาสในการขยายช่องทางการตลาดผ่านการเชื่อมโยงกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

๒.๒ เพื่อสนับสนุนการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ให้มีศักยภาพในการนำสินค้าเข้าสู่ Modern Trade

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือผู้ประกอบการ OTOP จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ

๔. สาขาเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรืออุตสาหกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ

๕. พื้นที่ดำเนินการ

ทั่วประเทศ

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลาดำเนินการภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญาจ้าง

๗. วงเงินงบประมาณ

จำนวน ๒,๘๐๐,๐๐๐ บาท (สองล้านแปดแสนบาทถ้วน) ซึ่งรวมภาษีมูลค่าเพิ่มภาษีอากรและค่าธรรมเนียมอื่นๆ แล้ว

๘. วิธีการจ้าง

จัดจ้างโดยวิธีคัดเลือก ตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๕๖ (๑) (ข) พัส্তুที่ต้องการจัดซื้อจัดจ้างมีคุณลักษณะเฉพาะเป็นพิเศษหรือซับซ้อนหรือต้องผลิตจำหน่าย ก่อสร้าง หรือให้บริการโดยผู้ประกอบการที่มีฝีมือโดยเฉพาะ หรือมีความชำนาญเป็นพิเศษ หรือมีทักษะสูง และผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนจำกัด

๙. ผลผลิต

เชิงปริมาณ	หน่วยนับ
วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) หรือ ผู้ประกอบการ OTOP กลุ่มเป้าหมายได้รับการส่งเสริมและพัฒนาต่อยอดให้มีศักยภาพ	ไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ
เชิงคุณภาพ	หน่วยนับ
ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๙๐

๑๐. ผลลัพธ์

ตัวชี้วัด	หน่วยนับ
ผู้เข้าร่วมกิจกรรมที่ได้รับการพัฒนามีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นเฉลี่ยไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๐	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐
ผู้เข้าร่วมกิจกรรมสามารถนำสินค้าเข้าสู่การขยายช่องทางการตลาด Modern Trade ในประเทศ	ไม่น้อยกว่า ๒๕ กิจกรรม

๑๑. ขอบเขตการงานจ้างและวิธีดำเนินงาน

เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์กิจกรรมที่ตั้งไว้จึงกำหนดให้มีขอบเขตงานและวิธีการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑๑.๑ เตรียมความพร้อมการดำเนินกิจกรรมฯ

๑๑.๑.๑ จัดทำแผน และนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวม (Action Plan) ของกิจกรรมตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน โดยให้มีรายละเอียดประกอบด้วย วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน วิธีการ ขั้นตอน รูปแบบ การดำเนินงานและการจัดกิจกรรม และแผนการดำเนินการ (Gantt Chart) พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิต และผลลัพธ์ของกิจกรรม

๑๑.๑.๒ นำเสนอทีมงานและระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงานด้านต่าง ๆ อาทิ ผู้จัดการโครงการ ผู้ประสานงาน ผู้จัดทำเอกสาร หน่วยงานที่รับผิดชอบ สถานที่ติดต่อโดยระบุรายละเอียดที่สามารถติดต่อ/ประสานงานได้อย่างรวดเร็วถูกต้อง ได้แก่ ที่อยู่ โทรศัพท์ อีเมล ไลน์ไอดี รวมทั้งชี้แจงการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับกิจกรรมและสามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย

๑) ผู้จัดการโครงการ (๑ คน)

คุณสมบัติ : ปรินญาโทขึ้นไปในสาขาบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่น ที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์ : มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญด้านการตลาด หรือ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการการดำเนินโครงการพัฒนาผู้ประกอบการ ๕ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา

๒) ผู้เชี่ยวชาญโครงการ (อย่างน้อย ๕ คน)

คุณสมบัติ : ปรินญาตรีขึ้นไปในสาขาบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่น ที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์ : มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ด้านกลยุทธ์การตลาด การจัดการช่องทางจำหน่าย Modern Trade มีความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด และสามารถคิดค้นกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ที่สร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ในช่องทาง Modern Trade /การให้คำปรึกษาแนะนำ ๕ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา

๓) ผู้ประสานงานโครงการ (อย่างน้อย ๑ คน)

คุณสมบัติ : ปรินญาตรีขึ้นไปในสาขาบริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่น ที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์ : มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการประสานงานกับผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐ และหน่วยงานภาคเอกชน ๓ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา

๑๑.๑.๓ นำเสนอกรอบแนวความคิด (Concept) ของการดำเนินกิจกรรม พร้อมกำหนดชื่อ (Theme) ของกิจกรรมในรูปแบบภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษที่มีความกระชับสื่อถึงกิจกรรมและง่ายต่อการจดจำโดยสามารถใช้คำหรือประโยคจาก Keyword ของกิจกรรม หรือคำอื่น ๆ ที่ทันสมัยมีความเป็นสากลโดยสามารถเชื่อมโยงและสะท้อนกิจกรรมเพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์และสร้างความจดจำให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์และสร้างความจดจำให้กับผู้ประกอบการและบุคคลทั่วไปต่อกิจกรรมและกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๑.๑.๔ นำเสนอคุณสมบัติและหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม รวมทั้งข้อกำหนดหรือเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการดำเนินกิจกรรม โดยได้รับความเห็นชอบ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๑.๒ ดำเนินการประชาสัมพันธ์ รับสมัคร และคัดเลือกผู้ประกอบการ

๑๑.๒.๑ นำเสนอแผนการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่กิจกรรมฯ ผ่านช่องทางต่างๆ ที่เหมาะสม

๑๑.๒.๒ ดำเนินการประชาสัมพันธ์เผยแพร่รายละเอียด และข้อมูลข่าวสารของกิจกรรม พร้อมทั้งสร้างการรับรู้และเชิญชวนกลุ่มเป้าหมายที่สนใจสมัครเข้าร่วมกิจกรรม ด้วยวิธีการและช่องทางที่เหมาะสมทั้งในรูปแบบ Offline และ/หรือ Online ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

๑๑.๒.๓ รับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบที่สามารถจัดเก็บข้อมูล ผู้สมัคร ได้อย่างเป็นระบบ เช่น รูปแบบ Google Document/ QR Code

๑๑.๒.๔ ดำเนินการนัดสัมภาษณ์ คัดเลือกสถานประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมฯ ร่วมกับคณะกรรมการตรวจรับพัสดุตามเกณฑ์การคัดเลือก และนำเสนอรายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือกต่อคณะกรรมการตรวจรับพัสดุก่อนการประกาศผลการคัดเลือกแก่สถานประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ

หมายเหตุ : ผู้รับจ้างไม่จำเป็นต้องประกาศผลการคัดเลือกสถานประกอบการทั้งหมด ๓๐ กิจการ ในครั้งเดียว แต่สามารถแบ่งการประกาศออกเป็นรอบ โดยแต่ละรอบจะต้องมีการประกาศผลอย่างน้อย ๑๐ กิจการ ซึ่งเมื่อได้ประกาศผลการคัดเลือกแต่ละรอบแล้ว ผู้รับจ้างสามารถดำเนินการตามขั้นตอนที่กำหนดต่อไปได้ทันที

๑๑.๒.๕ จัดทำสรุปข้อมูลผู้ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม ในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ประกอบด้วยรายละเอียด เช่น

- รายละเอียดของผู้ประกอบการ เช่น ชื่อ-นามสกุล ตำแหน่ง ที่อยู่ติดต่อได้ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล เลขประจำตัวบัตรประชาชน และอื่นๆ (ถ้ามี)

- รายละเอียดสถานประกอบการ เช่น ชื่อสถานประกอบการ ที่ตั้ง เลขทะเบียนนิติบุคคล (บริษัท/ห้างหุ้นส่วนจำกัด) เลขทะเบียนวิสาหกิจชุมชน และอื่นๆ (ถ้ามี)

- รายละเอียดผลิตภัณฑ์ อาทิ ชื่อตราสินค้า (Brand) /รูปผลิตภัณฑ์/แนวคิดผลิตภัณฑ์/รายละเอียดผลิตภัณฑ์

๑๑.๒.๖ ประสานผู้ประกอบการลงทะเบียนสมัครเข้าร่วมกิจกรรมผ่านระบบ i – Industry และลงทะเบียนเข้าร่วมกิจกรรมในระบบ DIPROM E-service (<https://customer.diprom.go.th>) หรือระบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนดให้เรียบร้อยจึงจะถือว่าการสมัครเสร็จสมบูรณ์ และเก็บรวบรวมข้อมูลสำคัญ การขอรับบริการตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด หรือแบบฟอร์มอื่น ๆ (ถ้ามี)

๑๑.๓ ดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำ ณ สถานประกอบการ โดยมีรายละเอียดดำเนินการ ดังนี้

๑๑.๓.๑ ดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำจำนวน ๓ Man Day หรือ ๑๘ ชั่วโมง/กิจการ ด้านการส่งเสริมศักยภาพด้านการตลาด การเตรียมความพร้อมของสินค้า การเพิ่มประสิทธิภาพการทำตลาดและการจำหน่ายผ่านช่องทาง Modern Trade ไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- การจัดทำแผนกลยุทธ์ การขยายช่องทางการตลาดผ่าน Modern Trade

- ให้คำแนะนำการออกแบบ จัดเตรียมข้อมูล และเทคนิคการนำเสนอสินค้าเข้าสู่ Modern Trade
- ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการวิเคราะห์รายจ่ายและรายรับ จุดคุ้มทุนและการบริหารจัดการ
งบประมาณ การนำสินค้าเข้าสู่ Modern Trade เพื่อให้การเข้าสู่ตลาดเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

- ให้คำแนะนำการจัดเตรียมเอกสารและรายละเอียดต่าง ๆ สำหรับตลาด Modern Trade

๑๑.๓.๒ ดำเนินการบันทึกการให้คำแนะนำ (Daily Report) แก่กลุ่มเป้าหมาย ที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ
ทุกครั้งที่ได้รับบริการปรึกษาแนะนำ จัดเก็บข้อมูล ประมวลผล และสรุปผลลัพธ์ที่ได้ดำเนินการทั้งภาพรวมกิจกรรม และ
ผู้ประกอบการแต่ละรายที่เข้าร่วมกิจกรรมพร้อมปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ

๑๑.๓.๓ ผู้รับจ้างจัดทำป้ายไว้นิลแขวนผนัง ขนาด ๙๐ x ๑๘๐ เซนติเมตรต่อกิจการ หรือขนาดตามที่
กรรมการตรวจรับพัสดุกำหนด ทั้งนี้จัดพิมพ์ตามแบบ (Design) ที่กรรมการตรวจรับพัสดุ กำหนด

**๑๑.๔ ดำเนินการอบรมการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
โดยมีรายละเอียดดำเนินการดังนี้**

๑๑.๔.๑ ผู้รับจ้างดำเนินการนำเสนอหัวข้อการฝึกอบรมพร้อมนำเสนอรายชื่อวิทยากร ที่ให้ความรู้
กับผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ ด้านการเตรียมความพร้อมการขยายช่องทางการตลาดสินค้า Soft Power สาขาอาหาร สู่
Modern Trade

๑๑.๔.๒ ดำเนินการฝึกอบรมให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบ Offline Learning จำนวนไม่น้อยกว่า
๖๐ คน ไม่น้อยกว่า ๑ วัน (๖ ชั่วโมง) ดำเนินการอบรมในหัวข้อที่เกี่ยวกับการขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ
Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

๑๑.๔.๓ จัดหาสถานที่โรงแรมไม่ต่ำกว่า ๓ ดาว เพื่อดำเนินกิจกรรมฯ พร้อมอาหารครบกมือและ
เพียงพอสำหรับผู้รับการอบรม เจ้าหน้าที่ และผู้ประสานงาน

๑๑.๔.๔ จัดเตรียมวิทยากรสำหรับการฝึกอบรม โดยมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญที่
สอดคล้องกับเนื้อหาหัวข้อการฝึกอบรม ตามข้อ ๑๑.๔.๑ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ท่าน พร้อมแนบประวัติวิทยากร

๑๑.๔.๕ จัดเตรียมเอกสาร วัสดุอุปกรณ์พร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
และผู้ประสานงานดูแลความพร้อมตลอดทั้งวัน

๑๑.๔.๖ จัดเก็บข้อมูลการเข้าร่วมอบรมและประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วม สรุปผลการ
ฝึกอบรมเพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ของกิจกรรม

๑๑.๕ ดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ของธุรกิจไปทดสอบตลาดกับ Modern Trade ในประเทศ

๑๑.๕.๑ ผู้รับจ้างวิเคราะห์และคัดเลือก Modern Trade ในประเทศที่เหมาะสมสำหรับการนำ
ผลิตภัณฑ์ (Soft Power สาขาอาหาร) ไปทดสอบตลาด โดยนำเสนอและได้รับความเห็นชอบจาก
คณะกรรมการตรวจรับพัสดุก่อนดำเนินการ

๑๑.๕.๒ ผู้รับจ้างดำเนินการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกจากกรรมการตรวจรับงานจ้าง
และผู้รับจ้างแล้วเห็นว่ามีความเหมาะสม มีคุณค่าตามแนว Soft Power นำมาเข้าร่วมทดสอบตลาดในพื้นที่ Modern Trade
ในประเทศ ไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง จำนวน ๑ ผลิตภัณฑ์/กิจการ รวมทั้งหมดไม่น้อยกว่า ๒๕ กิจการ

๑๑.๕.๓ ประสานงานชี้แจงรายละเอียดเงื่อนไขการนำผลิตภัณฑ์เข้าทดสอบตลาดในพื้นที่ Modern Trade
ในประเทศ ตามข้อ ๑๑.๕.๒

๑๑.๕.๔ ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งผู้ประกอบการให้นำผลิตภัณฑ์ มาส่ง ณ จุดรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้รับจ้างกำหนด
เพื่อรวบรวมผลิตภัณฑ์นำส่ง Modern Trade รวมทั้งรับคืนผลิตภัณฑ์ ณ จุดรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้รับจ้างกำหนด
เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการทดสอบตลาด

๑๑.๕.๕ ผู้รับจ้างต้องดำเนินการรวบรวมผลิตภัณฑ์ กำหนดระยะเวลาทดสอบตลาด จัดเตรียมและ
บริหารจัดการพื้นที่ให้เป็นไปตามระเบียบและข้อกำหนดของ Modern Trade โดยให้ความสำคัญกับความเหมาะสม

ของพื้นที่จัดวางสินค้า การจัดเรียงผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจของลูกค้า และอำนวยความสะดวกระหว่างผู้ประกอบการและเจ้าของพื้นที่ Modern Trade

๑๑.๕.๖ ดำเนินการเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ผู้รับจ้างต้องให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมทั้งหมดให้บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายผลลัพธ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

หมายเหตุ : สำหรับสินค้าที่นำไปวางจำหน่ายเพื่อทดสอบตลาดใน Modern Trade เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการทดสอบ ผู้รับจ้างต้องนำส่งมูลค่ายอดขายที่เกิดขึ้นระหว่างการทดสอบตลาดให้แก่ผู้ประกอบการพร้อมจัดทำรายงานสรุปผล ซึ่งประกอบด้วย ยอดขาย จำนวนสินค้าที่จำหน่ายได้ และสินค้าคงเหลือ เพื่อให้ผู้ประกอบการใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และวางแผนทางธุรกิจต่อไป ทั้งนี้ การนำส่งมูลค่ายอดขายและรายงานสรุปผลต้องดำเนินการภายในระยะเวลาที่ Modern Trade กำหนดและแจ้งให้ทราบ

๑๑.๖ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ (Success case)

๑๑.๖.๑ คัดเลือก Success Case อย่างน้อย ๓ กิจกรรม เพื่อจัดทำเป็นวีดิทัศน์ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑ นาที/กิจกรรม เผยแพร่บนช่องทาง Social Media อย่างน้อย ๒ ช่องทาง

๑๑.๖.๒ จัดทำเป็นวีดิทัศน์ประมวลผลภาพรวมความสำเร็จของกิจกรรมฯ เพื่อเผยแพร่สร้างความรับรู้แก่สาธารณะ ความยาวไม่น้อยกว่า ๒ นาที จำนวน ๑ เรื่อง

๑๑.๗ การติดตามผลลัพธ์และจัดทำรายงาน สรุปการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๗.๑ จัดทำสถิติยอดขาย และรายได้หรือยอดขายผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ

๑๑.๗.๒ ผู้รับจ้างต้องให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมประเมินผลการดำเนินกิจกรรมในระบบตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ได้แก่ แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการ (ฟอร์ม O) และแบบประเมินผลลัพธ์ (ฟอร์ม S) สำหรับปรึกษาแนะนำ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๑๑.๗.๓ จัดทำสรุปรายงาน

ผู้รับจ้างต้องจัดทำรายงานการดำเนินงานและผลดำเนินงาน ดังนี้

๑) การจัดทำรายงานสรุปผลงานงวดที่ ๑ และงวดที่ ๒ ประกอบด้วย เอกสารรูปเล่มจำนวน ๓ ชุด โดยพิมพ์สี จำนวน ๑ ชุด และพิมพ์ขาวดำ ๒ ชุด และรายงานเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ Portable Document Format (.pdf) ไฟล์ Microsoft Office - Word (.doc) และไฟล์รูปภาพ (.bmp, .jpg, tiff) ใส่ USB flash drive จำนวน ๒ ชุด ส่งให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ตามกำหนดการส่งงวดงาน โดยมีเนื้อหาตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ เห็นชอบ

๒) รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วย เอกสารรูปเล่มจำนวน ๓ ชุด โดยพิมพ์สี จำนวน ๑ ชุด และพิมพ์ขาวดำ ๒ ชุด และและรายงานเป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ Portable Document Format (.pdf) ไฟล์ Microsoft Office - Word (.doc) ไฟล์รูปภาพ (.bmp, .jpg, tiff) และไฟล์วิดีโอ ใส่ External Harddisk จำนวน ๒ ชุด ส่งให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยมีเนื้อหาตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ เห็นชอบประกอบด้วยรายละเอียดอย่างน้อย ดังนี้

- บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) จำนวน ไม่เกิน ๒ หน้า กระดาษหน้า A๔
- สรุปผลดำเนินงานและผลสำเร็จการดำเนินกิจกรรมฯ เป็นรายกิจการ
- สรุปผลลัพธ์ของการพัฒนา
- ผลสำเร็จการดำเนินกิจกรรม (Success case) ในรูปแบบ One page summary โดยรายละเอียดของการดำเนินการพัฒนา พร้อมทั้งผลลัพธ์ก่อนและหลังการพัฒนา
- แบบประเมินความพึงพอใจในการรับบริการและแบบประเมินผลลัพธ์
- ข้อเสนอแนะและแนวทางการปรับปรุงพัฒนางาน
- ภาพการดำเนินกิจกรรมฯ

หมายเหตุ :

- ๑) ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบทั้งหมด อาทิ ค่าขนส่งผลิตภัณฑ์จากจุดที่ผู้รับจ้างกำหนดถึง Modern Trade ค่าเช่าพื้นที่หรือค่าแรกเข้าสำหรับการวางผลิตภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- ๒) ผู้รับจ้างต้องร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ และรับสมัครกลุ่มเป้าหมาย และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจกรรม
- ๓) ผู้รับจ้างต้องแสดงให้เห็นให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้ทราบถึงการส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมตลอดการดำเนินงานในขั้นตอนต่างๆ
- ๔) ผู้รับจ้างสามารถปรับเปลี่ยนขั้นตอนหรือกระบวนการทำงานได้ ทั้งนี้ ให้พิจารณาถึงวัตถุประสงค์ของการดำเนินกิจกรรม และต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้าง
- ๕) ผู้เชี่ยวชาญที่ทำหน้าที่ให้คำแนะนำต้องดำเนินการบันทึกและรายงานผลการให้คำแนะนำทุกครั้ง หรือระบบบันทึกอื่นๆ ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด
- ๖) ผู้รับจ้างต้องให้ความร่วมมือและสนับสนุนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมให้สามารถดำเนินกิจกรรมได้บรรลุตามวัตถุประสงค์ เป้าหมาย และผลลัพธ์ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๒. เงื่อนไขการจ่ายเงินและส่งมอบงาน

กำหนดส่งมอบงานและการจ่ายเงินค่าจ้างจำนวน ๓ งวด โดยกำหนดจ่ายเงินดังนี้

งวดที่ ๑ รายงานเบื้องต้น (Inception Report) กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมดภายในระยะเวลา ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๑ – ๑๑.๒.๔ แล้วเสร็จ โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการดำเนินงานในรูปแบบเอกสาร พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ตามข้อ ๑๑.๗.๓

งวดที่ ๒ รายงานความคืบหน้า (Progress Report) กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๔๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมดภายในระยะเวลา ๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๒.๔ – ๑๑.๕.๑ แล้วเสร็จ โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการดำเนินงานในรูปแบบเอกสาร พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ตามข้อ ๑๑.๗.๓

งวดที่ ๓ รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) กำหนดการจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมดภายในระยะเวลา ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๑๑.๕.๒ – ๑๑.๗ แล้วเสร็จ โดยคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้รับรายงานผลการดำเนินงานในรูปแบบเอกสาร พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ตามข้อ ๑๑.๗.๓

๑๓. คุณสมบัติผู้รับจ้าง

- ๑๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๑๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๑๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๑๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๑๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๑๓.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๓.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

๑๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรุงเทพฯ ณ วันยื่นข้อเสนอ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการเสนอราคาครั้งนี้

๑๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

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

๑๓.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีผลงานการดำเนินงานประเภทเดียวกันหรือเกี่ยวข้องกับงานที่จะจ้างและเป็นผู้สัญญาโดยตรงกับส่วนราชการ หน่วยงานตามกฎหมายว่าระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชน ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเชื่อถือ โดยมีหลักฐานการดำเนินงาน หรือเอกสารที่เกี่ยวข้อง หรือหนังสือรับรองผลงาน อย่างน้อย ๑ ผลงาน ทั้งนี้ กรมฯ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะตรวจสอบข้อเท็จจริง

๑๓.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้รับการขึ้นบัญชีเป็นผู้ประกอบการ SMEs กับสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งสามารถตรวจสอบรายชื่อได้ผ่าน www.thaismegp.com (ถ้ามี)

๑๓.๑๓ มูลค่าสุทธิของกิจการ

๑๓.๑๓.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการจากผลต่างระหว่างสินทรัพย์ สุทธิ หักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงเป็นค่าบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

๑๓.๑๓.๒ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ต้องมีมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ มีมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างไม่เกิน ๑ ล้านบาท ไม่ต้องกำหนดทุนจดทะเบียน

๑๓.๑๓.๓ สำหรับการจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไปกรณี ที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากบัญชีเงินฝากธนาคาร ณ วันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายงานที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้งและหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๑๓.๑๓.๔ กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียนหรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถแสดงวงเงินสินเชื่อ โดยจะต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศหรือบริษัทเงินทุนหรือเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุน ที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อ ที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

๑๓.๑๓.๕ กรณีตามข้อ ๑๓.๑๓.๑ - ๑๓.๑๓.๔ ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

๑๓.๑๓.๕.๑ กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

๑๓.๑๓.๕.๒ นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

๑๓.๑๓.๕.๓ งานจ้างก่อสร้างที่กรมบัญชีกลางได้ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการงานก่อสร้างแล้วและงานจ้างก่อสร้างที่หน่วยงานของรัฐได้มีการจัดทำบัญชีผู้ประกอบการงานก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ มีผลใช้บังคับ

๑๔. การยื่นข้อเสนอกิจกรรม

๑๔.๑ หน่วยงานที่ได้รับหนังสือเชิญชวนและประสงค์จะยื่นข้อเสนอ ให้จัดทำรายละเอียด การยื่นข้อเสนอออกเป็น ๓ ส่วน ดังนี้

๑) ของข้อเสนอด้านเทคนิคและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ จำนวน ๖ ชุด

ของข้อเสนอด้านเทคนิคและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านคุณภาพ) จัดทำเป็นเอกสารข้อเสนอด้านเทคนิคให้อยู่ในรูปเล่มเดียวกัน โดยจัดเตรียมเอกสารให้ครบตามข้อกำหนดในประกาศของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยครอบคลุมและมีสาระสำคัญ ประกอบด้วย

- ประวัติ ประสบการณ์ และผลงานของบริษัท/หน่วยงานผู้ยื่นข้อเสนอ
- ประวัติ ประสบการณ์ และผลงาน (CV) ของผู้จัดการโครงการ ผู้เชี่ยวชาญ และผู้ประสานงาน พร้อมประวัติ โดยละเอียดตามที่ระบุไว้ในขอบเขตของงาน (TOR) อย่างครบถ้วนสมบูรณ์
- ขั้นตอนรายละเอียดการปฏิบัติงาน พร้อมกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน (Timeline)
- นำเสนอรายละเอียดเนื้อหาครอบคลุมตามขอบเขตของงานจ้าง ข้อ ๑๑

๒) ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๑ ชุด

ของข้อเสนอด้านราคา แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกิจกรรมทุกกิจกรรม ซึ่งราคาที่เสนอต้องครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดและภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยบรรจุข้อเสนอราคาใส่ซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจน บนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านราคา”

๓) ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ยื่นข้อเสนอ จำนวน ๑ ชุด ประกอบด้วย

๑) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล (บริษัทจำกัด/บริษัทมหาชนจำกัด/ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด) ให้ยื่นสำเนาเอกสารอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- หนังสือบริคณห์สนธิ
- บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ/บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ
- ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)
- แบบบัญชีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ถ้ามี)
- อื่น ๆ (ถ้ามี)

๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันศึกษาของรัฐหรือในกำกับของรัฐบาลหน่วยงานตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น หน่วยงานอื่นซึ่งมีกฎหมายบัญญัติให้มีฐานะเป็นราชการบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีกฎหมายหรือมติคณะรัฐมนตรีให้มีการสนับสนุนให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัย หรือเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สำเนาคำสั่งแต่งตั้งอธิการบดี หรือคำสั่งแต่งตั้งผู้มีอำนาจ
- สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี

๓) สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ (ถ้ามี/สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ. ๒๐) (ถ้ามี)

- ๔) หนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการ SMEs เพื่อจัดจ้างภาครัฐ (Thai SME-GP) (ถ้ามี)
- ๕) สำเนาหนังสือรับรองผลงานอย่างน้อย ๑ ผลงาน พร้อมเอกสารประกอบหนังสือรับรองผลงาน
- ๖) สำเนาบัญชีธนาคาร
- ๗) อื่น ๆ (ถ้ามี)

ทั้งนี้ เอกสารดังกล่าวข้างต้นต้องรับรองสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญทุกหน้ากรณีที่ผู้มีอำนาจมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนให้มีหนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ให้ถูกต้องครบถ้วน

ตามกฎหมาย พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้องทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมานำเสนองาน ต่อคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือก ตามวันเวลาที่กำหนด

ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถติดต่อและยื่นข้อเสนอ ภายในเวลาราชการตามวันที่กำหนดโดยจัดทำเอกสารแยกซองออกจากกัน จำนวน ๓ ซอง (ระบุชื่อของเอกสารแต่ละซอง) และปิดผนึกให้เรียบร้อย พร้อมจำหน่ายซอง ดังนี้

เรียน ประธานคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดยวิธีคัดเลือก
 กิจกรรม การขยายช่องทางการตลาดโดยเชื่อมกับ Modern Trade ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม
 ชั้น ๖ อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
 ๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๕๐๐
 โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๑ ต่อ ๔ โทรสาร ๐ ๒๓๕๔ ๓๒๒๑

หมายเหตุ : กำหนดให้ผู้รับจ้างนำเสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิค (Present) ซึ่งคณะกรรมการฯ จะแจ้งลำดับวัน เวลาและสถานที่ให้กับผู้รับจ้างรับทราบต่อไป

๑๕. หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

การพิจารณาข้อเสนอจะดำเนินการโดย คณะกรรมการฯ ดังนี้

๑๕.๑ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้คณะกรรมการฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค

๑๕.๒ หลักเกณฑ์ในการพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ ส่วนราชการ จะใช้เกณฑ์ ราคาประกอบเกณฑ์อื่น (คุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการหรือข้อเสนอทางเทคนิค) โดยพิจารณาเลือก ตัวแปรหลักอย่างน้อย ๒ ตัวแปรหลัก สำหรับใช้กำหนด เป็นหลักเกณฑ์ ราคาประกอบเกณฑ์อื่น ได้แก่

- ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) เป็นตัวแปรหลักประเภทบังคับร้อยละ ๒๐ (๒๐ คะแนน)
- คุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) ร้อยละ ๘๐ (๘๐ คะแนน)

โดยคณะกรรมการฯ จะพิจารณาคุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) ๑๐๐ คะแนน ดังนี้

- | | |
|--|----------|
| ๑. ประวัติ ประสบการณ์ และผลงานของบริษัท/หน่วยงานผู้ยื่นข้อเสนอ | ๑๕ คะแนน |
| ๒. คุณสมบัติและประสบการณ์ของบุคลากรที่จะปฏิบัติงานในโครงการฯ | ๓๕ คะแนน |
| ๓. แผนการจัดกิจกรรมด้านการส่งเสริมด้านการตลาดและ Modern Trade | ๒๐ คะแนน |
| ๔. แผนการบริหารจัดการโครงการฯ | ๑๕ คะแนน |
| ๕. แผนการคัดเลือกผู้สมัครเข้าร่วมโครงการฯ | ๑๕ คะแนน |

วิธีการประเมินและการให้คะแนน

๑. ประวัติ ประสบการณ์ และผลงานของบริษัท/หน่วยงานผู้ยื่นข้อเสนอ ๑๕ คะแนน

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. หน่วยงานยื่นข้อเสนอมีผลงานประเภทเดียวกันกับผลงานที่ราคาจ้าง ในวงเงินไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สองล้านบาทถ้วน) (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) จำนวนตั้งแต่ ๕ ผลงานขึ้นไป และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานเอกชนที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เชื่อถือ สัญญา โดยผู้เสนอราคาต้องแนบหลักฐานหนังสือรับรองผลงานและสำเนาสัญญาจ้างดังกล่าวในวันที่ยื่นข้อเสนอ	๑๕	เอกสารของผู้ยื่นข้อเสนอรายงาน โดยให้แสดงแผนและแนวทางการบริหารโครงการละเอียดครบถ้วน สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงาน และครบถ้วนตาม TOR โดยให้จัดทำในรูปแบบ pdf และนำเสนอในรูปแบบ PowerPoint หรือรูปแบบอื่น
๒. หน่วยงานยื่นข้อเสนอมีผลงานประเภทเดียวกันกับผลงานที่ราคาจ้าง ในวงเงินไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สองล้านบาทถ้วน) (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) จำนวนตั้งแต่ ๓ - ๔ ผลงาน และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานเอกชนที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เชื่อถือ สัญญา โดยผู้เสนอราคาต้องแนบหลักฐานหนังสือรับรองผลงานและสำเนาสัญญาจ้างดังกล่าวในวันที่ยื่นข้อเสนอ	๑๐	
๓. หน่วยงานยื่นข้อเสนอมีผลงานประเภทเดียวกันกับผลงานที่ราคาจ้าง ในวงเงินไม่น้อยกว่า ๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สองล้านบาทถ้วน) (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) จำนวนตั้งแต่ ๑ - ๒ ผลงาน และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานของรัฐหรือหน่วยงานเอกชนที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เชื่อถือ สัญญา โดยผู้เสนอราคาต้องแนบหลักฐานหนังสือรับรองผลงานและสำเนาสัญญาจ้างดังกล่าวในวันที่ยื่นข้อเสนอ	๕	

๒. คุณสมบัติและประสบการณ์ของบุคลากรที่จะปฏิบัติงานในโครงการฯ ๓๕ คะแนน

๒.๑ ผู้จัดการโครงการฯ ๑๕ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอผู้จัดการโครงการ อย่างน้อย ๑ คน มีความรู้ ความสามารถและความเชี่ยวชาญด้านการตลาดและ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการการดำเนินโครงการพัฒนาผู้ประกอบการ ๑๐ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๑๕	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นมา โดยพิจารณาจากจำนวนบุคลากร ความรู้ ความสามารถและ ประสบการณ์การทำงานที่ สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจัดทำเป็นรูปแบบ

(Signatures)

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๒. นำเสนอผู้จัดการโครงการ อย่างน้อย ๑ คน มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญด้านการตลาดและ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการการดำเนินโครงการพัฒนาผู้ประกอบการ ๗-๙ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๑๐	PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๓. นำเสนอผู้จัดการโครงการ อย่างน้อย ๑ คน มีความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญด้านการตลาดและ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการการดำเนินโครงการพัฒนาผู้ประกอบการ ๕-๖ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๕	

๒.๓ ผู้เชี่ยวชาญ/วิทยากร โครงการ ๑๐ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอผู้เชี่ยวชาญ/วิทยากรโครงการ ที่มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ด้านกลยุทธ์การตลาด การจัดการช่องทางจำหน่าย Modern Trade มีความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด และสามารถคิดค้นกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ที่สร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ในช่องทาง Modern Trade /การให้คำปรึกษาแนะนำ ๑๐ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๑๐	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอขึ้นมาโดยพิจารณาจากจำนวนบุคลากร ความรู้ ความสามารถและประสบการณ์การทำงานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอผู้เชี่ยวชาญ/วิทยากรโครงการ ที่มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ด้านกลยุทธ์การตลาด การจัดการช่องทางจำหน่าย Modern Trade มีความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด และสามารถคิดค้นกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ที่สร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ในช่องทาง Modern Trade /การให้คำปรึกษาแนะนำ ๗-๙ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๗	
๓. นำเสนอผู้เชี่ยวชาญ/วิทยากรโครงการ ที่มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ด้านกลยุทธ์การตลาด การจัดการช่องทางจำหน่าย Modern Trade มีความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาด และสามารถคิดค้นกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ที่สร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ในช่องทาง Modern Trade /การให้คำปรึกษาแนะนำ ๔-๖ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๔	

๒.๒ ผู้ประสานงานโครงการ ๑๐ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอผู้ประสานงานโครงการ อย่างน้อย ๑ คน มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการประสานงานกับผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐ และ หน่วยงานภาคเอกชน ๖ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๑๐	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอขึ้นมาโดยพิจารณาจากจำนวนบุคลากร ความรู้ ความสามารถและประสบการณ์การทำงานที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการโดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอผู้ประสานงานโครงการ อย่างน้อย ๑ คน มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการประสานงานกับผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐ และ หน่วยงานภาคเอกชน ๔-๕ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๗	
๓. นำเสนอผู้ประสานงานโครงการ อย่างน้อย ๑ คน มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการประสานงานกับผู้ประกอบการ หน่วยงานรัฐ และ หน่วยงานภาคเอกชน ๒-๓ ปีขึ้นไป พร้อมประสบการณ์การทำงานและประวัติการศึกษา	๔	

๓. แผนการจัดกิจกรรมด้านการส่งเสริมด้านการตลาดและ Modern Trade ๒๐ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอแนวคิดและรูปแบบการจัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาด และ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศโดยมีรูปแบบกิจกรรม การจัดหาสถานที่ ช่องทาง (Location & Channel Selection) การคัดเลือกสินค้า วิธีการวัดผลความสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม การคัดเลือกผู้ประกอบการในโครงการฯ ที่จะนำมาเข้าร่วมกิจกรรมอย่างละเอียดชัดเจน กิจกรรมส่งเสริมการขาย การเชื่อมโยงเป้าหมายกับกลยุทธ์ วิเคราะห์คู่แข่งในช่องทาง Modern Trade ศึกษาพฤติกรรมและแนวโน้มของตลาด วางแผนการเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ผลเพื่อนำไปปรับปรุงในอนาคต การประสานงาน เช่น การทำสื่อประชาสัมพันธ์ หรือการส่งเสริมกิจกรรมร่วม	๒๐	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอขึ้นมาโดยพิจารณาจากแนวคิดและรูปแบบการจัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาดและ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศ ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอแนวคิดและรูปแบบการจัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาด และ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศโดยมีรูปแบบกิจกรรม การจัดหาสถานที่ ช่องทาง (Location & Channel Selection) การคัดเลือกสินค้า วิธีการวัดผลความสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม การคัดเลือกผู้ประกอบการในโครงการฯ ที่จะนำมาเข้าร่วม	๑๐	

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
กิจกรรมอย่างละเอียดชัดเจน กิจกรรมส่งเสริมการขาย การเชื่อมโยงเป้าหมายกับกลยุทธ์ วิเคราะห์คู่แข่งในช่องทาง Modern Trade ศึกษาพฤติกรรมและแนวโน้มของตลาด		
๓. นำเสนอแนวคิดและรูปแบบการจัดกิจกรรมส่งเสริมด้านการตลาด และ Modern Trade ในประเทศและต่างประเทศโดยมีรูปแบบกิจกรรม การจัดหาสถานที่ ช่องทาง (Location & Channel Selection) การคัดเลือกสินค้า วิธีการวัดผลความสำเร็จของการดำเนินกิจกรรม	๕	

๔. แผนการบริหารจัดการโครงการฯ ๑๕ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑ นำเสนอแผนการดำเนินโครงการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ตรงตามวัตถุประสงค์ของการทำโครงการ และครอบคลุมทุกกิจกรรม มีการแสดงขั้นตอนแผนการทำงานและกำหนดระยะเวลาการบริหารจัดการโครงการที่เหมาะสม สามารถทำได้จริง มีการนำเสนอช่วงเวลาของการจัดกิจกรรมแต่ละกิจกรรม มีการแสดงรายละเอียดขั้นตอนการดำเนินงานของแต่ละกิจกรรม รวมถึงนำเสนอหัวข้อและรายละเอียดของการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ทำให้เห็นภาพรวมการดำเนินกิจกรรมของโครงการได้	๑๕	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นมาโดยพิจารณาจากแผนการดำเนินโครงการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ มีการแสดงขั้นตอนแผนการทำงานและกำหนดระยะเวลาการบริหารจัดการ ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอแผนการดำเนินโครงการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ตรงตามวัตถุประสงค์ของการทำโครงการ และครอบคลุมทุกกิจกรรม มีการแสดงขั้นตอนแผนการทำงานและกำหนดระยะเวลาการบริหารจัดการโครงการที่เหมาะสม สามารถทำได้จริง มีการนำเสนอช่วงเวลาของการจัดกิจกรรมแต่ละกิจกรรม	๑๐	
๓. นำเสนอแผนการดำเนินโครงการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ตรงตามวัตถุประสงค์ของการทำโครงการ และครอบคลุมกิจกรรม ที่ระบุไว้ในขอบเขตการดำเนินงาน	๕	

๕. แผนการคัดเลือกผู้สมัครเข้าร่วมโครงการฯ ๑๐ คะแนน โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
๑. นำเสนอแผนการคัดเลือกผู้สมัครเข้าร่วมโครงการฯ ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน TOR การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการฯ รวมถึงมีการนำเสนอรูปแบบวิธีการคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการฯ รูปแบบวิธีการเก็บรวบรวมรายชื่อและข้อมูลของผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วม	๑๐	เอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นมาโดยพิจารณาจากแผนการคัดเลือกผู้สมัครเข้าร่วมโครงการฯ ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน TOR ที่สอดคล้อง

เกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
โครงการฯ Timeline ระยะเวลาเปิด-ปิดรับสมัคร และ ช่วงเวลาการคัดเลือกพร้อมด้วยหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่มี รายละเอียดชัดเจน สร้างความเชื่อมั่นได้ว่าผู้เข้าร่วม โครงการฯ ที่มีศักยภาพ มีความพร้อมในการเข้าร่วม กิจกรรมกับโครงการฯ และมีความพร้อมการจำหน่าย Modern Trade		กับวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจัดทำเป็นรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point
๒. นำเสนอแผนการคัดเลือกผู้สมัครเข้าร่วมโครงการฯ ที่ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน TOR การคัดเลือกผู้ประกอบการ เข้าร่วมโครงการฯ รวมถึงมีการนำเสนอรูปแบบวิธีการ คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการฯ รูปแบบวิธีการเก็บรวบรวม รายชื่อและข้อมูลของผู้ประกอบการที่สมัครเข้าร่วม โครงการฯ	๗	
๓. นำเสนอแผนการคัดเลือกผู้สมัครเข้าร่วมโครงการฯ ที่ สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน TOR การคัดเลือกผู้ประกอบการ เข้าร่วมโครงการฯ	๕	

๑๕.๓ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอด้านเทคนิค ของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการตรวจสอบ
คุณสมบัติแล้ว และทำการพิจารณาคุณภาพ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) ซึ่งจากคะแนนเต็ม ๘๐ คะแนน และต้องมี
คะแนนเฉลี่ย ๕๖ คะแนนขึ้นไป (คิดเป็นร้อยละ ๗๐) จึงถือว่าผ่านเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

๑๕.๔ หลังจากนั้นคณะกรรมการฯ จะนำคะแนนทั้ง ๒ ส่วนมารวมกัน พร้อมหาค่าเฉลี่ยโดยผู้ที่ได้รับ
คะแนนสูงสุดจะเป็นผู้ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการโครงการต่อไป

๑๕.๕ ในกรณีที่ไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้าง ทั้งนี้ผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

๑๕.๖ กรณีมีเหตุที่ไม่สามารถดำเนินการจัดจ้างได้ตามกรอบระยะเวลาของขอบเขตของงานที่กำหนดไว้
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการการจัดจ้างดังกล่าว

๑๕.๗ ในกรณีที่ผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการซื้อหรือจ้างโดย
วิธีคัดเลือกที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อทางราชการ โดยไม่จำเป็นต้อง
เป็นผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

๑๖. การจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ

เนื่องจากการจ้างเหมาบริการครั้งนี้ไม่มีรายการพัสดุประเภทวัสดุหรือครุภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศ
ผู้รับจ้างไม่ต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อ
จัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๗๘ ลงวันที่ ๓๑ มกราคม ๒๕๖๕
เรื่องอนุมัติยกเว้นและกำหนดแนวทางการปฏิบัติตามกฎกระทรวงกำหนดพัสดุและวิธีการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ
ที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน (ฉบับที่ ๒) พ.ศ. ๒๕๖๓

[Handwritten signatures and initials]

๑๗. การจัดทำแผนการทำงาน

คู่สัญญาต้องจัดทำแผนการทำงานมาให้ผู้ว่าจ้างภายใน ๑๕ วันทำการ นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่เป็นกรณีการเช่าหรือกรณีสัญญาที่มีอายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือกรณีการซื้อซึ่งสัญญากำหนดส่งงานงวดเดียว หรือกรณีการซื้อ การเช่า การจ้าง และการจ้างก่อสร้าง ซึ่งสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงเป็นหนังสือมีวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท โดยจัดทำแผนการทำงานเป็นไปตามหนังสือคณะกรรมการ วินิจฉัยปัญหา การจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐ ส่วนที่ ๓๓ ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๒/ว๑๒๔ ลงวันที่ ๑ มีนาคม ๒๕๖๖ เรื่องแนวทางปฏิบัติในการเร่งรัดการปฏิบัติงานตามสัญญา และการกำหนดคุณสมบัติของผู้มีสิทธิยื่นข้อเสนอ

๑๘. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้าง นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามที่สัญญาหรือวันที่ ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวน ค่าปรับดังกล่าว หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๙. ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

ในการดำเนินงานผู้รับจ้างจะต้องรับประกันความบกพร่องจากการดำเนินงานภายใน ๑ เดือน นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว โดยต้องบริหารจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้ได้ดังเดิม ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรีบแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็วและไม่อาจรอให้ผู้รับจ้างแก้ไขใน ระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุ ชำรุด บกพร่อง หรือเสียหายนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่อง หรือเสียหาย โดยผู้รับจ้าง ต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด

๒๐. การทำสัญญา

การทำสัญญาจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้จะมีการลงนามสัญญา หรือข้อตกลง เป็นหนังสือได้ต่อเมื่อพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ มีผลบังคับใช้และได้รับการจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๘ จากสำนักงานงบประมาณแล้วเท่านั้น หากกรณีที่หน่วยงานไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณเพื่อจัดหาในครั้งดังกล่าวหน่วยงานสามารถยกเลิกการจัดซื้อจัดจ้างได้

๒๑. ผู้รับผิดชอบกิจกรรม

กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ๑๐๔๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๑ ต่อ ๔ โทรสาร ๐ ๒๓๕๕ ๓๒๒๑