

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

- ๑. ชื่อกิจกรรม ส่งเสริมการขายช่องทางธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรม ภายใต้โครงการสร้างและพัฒนาเครือข่ายและการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์ /หน่วยงานเจ้าของโครงการ ส่วนส่งเสริมการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม สำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม.
- ๒. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๓,๐๐๐,๐๐๐.บาท (สามล้านบาทถ้วน)
- ๓. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) วันที่ ๓ ตุลาคม ๒๕๕๙

เป็นเงิน ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สามล้านบาทถ้วน).

๔. ค่าตอบแทนบุคลากร เป็นเงิน ๓๔๐,๐๐๐ บาท

๔.๑ ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ

๔.๒ คุณสมบัติของที่ปรึกษา

หัวหน้าโครงการ ๑ คน คุณวุฒิปริญญาเอก ในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจ การค้าระหว่างประเทศ มีประสบการณ์ ความรู้ หรือการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ การวางแผน ยุทธศาสตร์ระดับองค์กร การวิเคราะห์ ออกแบบระบบการบริหารจัดการ ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี

ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดทำแผนกลยุทธ์ การทำแผนธุรกิจ ๒ คน คุณวุฒิ ปริญญาโทขึ้นไป เพื่อพัฒนาให้คำปรึกษาแนะนำพัฒนาการดำเนินธุรกิจ ที่ครอบคลุมการดำเนินงานทางธุรกิจเช่น ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านบุคลากร ด้านนวัตกรรมและการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อวางแผนการดำเนินธุรกิจได้ โดยมีประสบการณ์ข้างต้นไม่ต่ำกว่า ๕ ปี

ผู้เชี่ยวชาญด้านภาษาต่างประเทศ ๑ คน คุณวุฒิปริญญาโทขึ้นไปโดยมีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ด้านการใช้ภาษาต่างประเทศ เช่น อังกฤษ จีน หรือมีเครือข่ายในกลุ่มประเทศ ที่เกี่ยวข้องกับ ที่โครงการกำหนดโดยประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๕ ปี

๔.๓ จำนวนที่ปรึกษาไม่เกิน ๕ คน จำนวน ๕ เดือน

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
	ค่าบุคลากรโครงการ	
๑.	ผู้เชี่ยวชาญ ๓ คนๆละ ๑๓,๐๐๐/เดือน x ๕ เดือน)	๑๙๕,๐๐๐ บาท
๒.	หัวหน้าโครงการ ๑ คนๆละ ๒๐,๐๐๐บาท x ๕ เดือน)	๑๐๐,๐๐๐ บาท
๓.	ผู้ประสานงานกิจกรรม ๑ คน ๕ เดือน ะ ละ ๙,๐๐๐ บาท	๔๕,๐๐๐ บาท

๕. ค่าวัสดุอุปกรณ์ดำเนินงาน

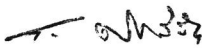
ลำดับ ที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
	ค่าใช้จ่ายดำเนินกิจกรรมส่งเสริมช่องทางขยายธุรกิจรวมแล้วไม่ต่ำกว่า ๓๐กิจการ	๒,๓๖๐,๐๐๐บาท
๑.	- ค่าจ้างดำเนินการวิเคราะห์ตลาดเพื่อออกงาน ๕ ครั้ง	๑๒๐,๐๐๐บาท
๒.	- ค่าออกแบบพื้นที่แสดงสินค้า ๕ ครั้ง	๓๐๐,๐๐๐บาท
๓.	- ค่าจัดหาพื้นที่แสดงสินค้าและตกแต่งบูธ ๕ ครั้ง	๑,๔๕๕,๐๐๐บาท
๔.	- ค่าออกแบบและแปลภาษา เพื่อจัดทำป้าย backdropออกงานและโบรชัวร์ด้วยวัสดุต่างๆ ๕ ครั้ง	๑๒๕,๐๐๐บาท
๕.	- ค่าดำเนินกิจกรรมประชาสัมพันธ์ด้วยวิธีส่งไปรษณีย์โดยจดหมาย หรือผ่านสื่อต่างๆ ตามความเหมาะสม	๕๐,๐๐๐บาท
๖.	- ค่าใช้จ่ายประชุมเตรียมความพร้อมออกงานแสดงสินค้า ๕ ครั้ง	๓๐,๐๐๐บาท
๗.	- ค่าของขวัญที่ระลึกผู้บริหารและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	๓๐,๐๐๐บาท
๘.	- ค่าใช้จ่ายในการสำรวจวิจัยด้านการพัฒนาด้านอัตลักษณ์ที่เป็นเอกลักษณ์	๒๕๐,๐๐๐บาท

๖. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ ไม่มี

๗. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

ลำดับ ที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย
	- ค่าบริหารโครงการ	๓๐๐,๐๐๐บาท
	รวมจำนวนเงินทั้งสิ้น (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ๗ % ไว้แล้ว)	๓,๐๐๐,๐๐๐บาท

๘.รายชื่อผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)



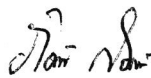
นางยุพรัตน์ ศตวิริยะ

ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม



นางกระเกด โชติชินรัตน์

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ



นางสาวภาคจิรา สดับสร้อย

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

๙.ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

- ตามเกณฑ์ อัตราค่าใช้จ่าย หลักเกณฑ์ และแนวทาง การพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี (การอบรมสัมมนา การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การจ้างที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ) สำนักมาตรฐานงบประมาณ สำนักงบประมาณ ฉบับเดือน เมษายน ๒๕๕๗

ขอบเขตของงานการจัดจ้าง Term of Reference (TOR)
กิจกรรมส่งเสริมการขายช่องทางธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรม
โครงการสร้างและพัฒนาเครือข่ายและการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์
ปีงบประมาณ ๒๕๖๐

.....

๑. หลักการและเหตุผล

การส่งเสริมการขายช่องทางธุรกิจเป็นหัวใจหลักที่สำคัญในการสร้างตัวเชื่อมช่องว่างระหว่างผู้ผลิตสินค้าและลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ไม่ว่าทั้งสองฝ่ายนั้นจะอยู่ใกล้หรืออยู่ไกลกันคนละจังหวัด คนละประเทศก็ตาม โดยแนวทางของแต่ละช่องทางก็จะมีเหมือน ๆ กัน ก็คือความมั่นใจว่าสินค้าและบริการจะไปถึงมือผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้รับความพึงพอใจ ทำให้ช่องทางการขายธุรกิจเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับบรรดาผู้ประกอบการที่ไม่ควรมองข้าม และได้ถูกนำมาเป็นเครื่องมือและกลไกอันสำคัญในการส่งเสริมการขายช่องทางธุรกิจ ซึ่งกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ได้รับมอบหมายให้เป็นหน่วยงานหลักที่มีบทบาทในการปฏิบัติ และขับเคลื่อนให้เกิดการสร้างและพัฒนาคลัสเตอร์ โดยได้เริ่มดำเนินการส่งเสริมและกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมมาอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี ๒๕๔๙ จนถึงปัจจุบัน ซึ่งได้มีการพัฒนาทางด้านความเข้มแข็งของการรวมกลุ่ม และการพัฒนาธุรกิจของสมาชิกกลุ่มอุตสาหกรรมในด้านต่าง ๆ เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันควบคู่กันไปโดยตลอด

สำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (คลัสเตอร์) และมีหลายสิ่งหลายอย่างที่ผู้ประกอบการจะต้องเตรียมความพร้อมทั้งการรับมือและการดำเนินธุรกิจ ในเชิงรุกเพื่อขยายช่องทางธุรกิจให้ได้มากที่สุด การส่งเสริมการขายช่องทางธุรกิจจะต้องมีการปรับปรุงธุรกิจอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงขึ้น การขยายตัวของช่องทางธุรกิจ การปรับเปลี่ยนเทคโนโลยี ความต้องการของผู้บริโภคที่มากขึ้น และสภาพเศรษฐกิจที่ยากลำบาก ฉะนั้นผู้ประกอบการในยุคการแข่งขันนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจอย่างชัดเจน และพัฒนาศักยภาพด้านการวางแผน การวิเคราะห์ การดำเนินงาน และการประเมินผลการปฏิบัติงานด้านการขายช่องทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งจะเป็นการช่วยให้ผู้ประกอบการมีมุมมองที่ถูกต้อง และพัฒนาศักยภาพในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ได้อย่างชาญฉลาดเพื่อเอาชนะการแข่งขันของสภาพเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน ดังนั้นจึงได้กำหนดให้มีการดำเนินกิจกรรม “การส่งเสริมช่องทางขายธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรม” เพื่อให้เกิดโอกาสทางการค้าและช่องทางขายธุรกิจ ตลอดจนการเตรียมพร้อมให้มีความสามารถในการเพิ่มขีดความสามารถเข้าสู่การแข่งขันในตลาดระดับประเทศและระดับสากลต่อไป

๒. วัตถุประสงค์

เพื่อขยายช่องทางธุรกิจไปยังผู้บริโภคหรือช่องทางใหม่ๆ และให้ผู้ประกอบการได้เข้าใจกระบวนการและขั้นตอนในการเตรียมพร้อมการขายช่องทางธุรกิจรูปแบบต่างๆ เพื่อก้าวเข้าสู่การแข่งขันได้ทั้งในประเทศและระดับสากล

๓. กลุ่มเป้าหมาย

๓.๑ ผู้ประกอบการวิสาหกิจซึ่งเป็นสมาชิกของคลัสเตอร์จากภูมิภาค ต่าง ๆ อาทิ ภาคเหนือ ภาคอีสาน ภาคตะวันออก ภาคกลาง และภาคใต้

๓.๒ ผู้ประกอบการวิสาหกิจทั่วไปที่มีความสนใจ

๔

๔. สาขาเป้าหมาย

กลุ่มอุตสาหกรรมดังนี้

๑. เซราคลัสเตอร์
 ๒. เกษตรแปรรูป (TAF)
 ๓. เครื่องสำอาง
 ๔. แพชั่นมูสลิม
 ๕. อัญมณีและเครื่องประดับ
 ๖. หัตถศิลป์สยาม
 ๗. ผ้าทอ (Eco)
 ๘. หัตถกรรมบ้านถวาย
 ๙. ของฝากของที่ระลึก
 ๑๐. เกษตรแปรรูป (มะขาม)
 ๑๑. อัญมณีและเครื่องประดับ
 ๑๒. ข้าวอินทรีย์
 ๑๓. แปรรูปอาหาร
 ๑๔. ของฝากของที่ระลึก
 ๑๕. ข้าวอินทรีย์
 ๑๖. อุตสาหกรรมจักรยาน
 ๑๗. อาหารแปรรูปจากข้าว
 ๑๘. อาหารแปรรูปเพื่อสุขภาพ
 ๑๙. แปรรูปอาหารจากเนื้อสัตว์
 ๒๐. แปรรูปปลาสด
 ๒๑. แปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะพร้าว
 ๒๒. อาหารแปรรูป (ขนมหวาน)
 ๒๓. เครื่องสำอางและสมุนไพร
 ๒๔. แปรรูปยางพารา
 ๒๕. น้ำมันปาล์ม
 ๒๖. น้ำมันปาล์ม
 ๒๗. แปรรูปน้ำยางพารา
 ๒๘. ข้าวสังข์หยด
- หรือกลุ่มอุตสาหกรรมอื่นตามตามที่ตกลงกับ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

กรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง

๖. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

กำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จภายใน ๒๘๐ วัน

๗. วงเงินงบประมาณ

จากงบโครงการสร้างและพัฒนาเครือข่ายและการร่วมกลุ่มอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์
จำนวน ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สามล้านบาทถ้วน)

๘. ผลผลิต

จำนวน ๓๐ โครงการ



๙. ผลลัพธ์

๙.๑ จำนวนวิสาหกิจไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ของผู้เข้าร่วมกิจกรรม มีความรู้และทักษะด้านการเตรียมความพร้อมในการออกงานแสดงสินค้า

๙.๒ วิสาหกิจที่ได้รับการคัดเลือกให้คำปรึกษาแนะนำมีผลผลิตภาพเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๙

๙.๓ วิสาหกิจที่ได้รับการคัดเลือกในการเสริมสร้างโอกาสและช่องทางขยายธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรม มีช่องทางการขยายธุรกิจไม่น้อยกว่า ๒ ช่องทาง

๑๐. ขอบเขตของงาน และวิธีการดำเนินงาน

๑๐.๑ กิจกรรมส่งเสริมการขยายช่องทางธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรม

๑๐.๑.๑ ประชาสัมพันธ์โครงการฯ รับสมัคร และกำหนดคุณสมบัติผู้เข้าร่วมกิจกรรมและดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้สมัครเพื่อให้ได้กลุ่มเป้าหมายตามที่กำหนดจำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ พร้อมทั้งประสานและชี้แจงความเข้าใจวิสาหกิจที่กรอกรายละเอียดผู้รับบริการ ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๐.๑.๒ จัดกิจกรรมนำเสนอผลิตภัณฑ์ของผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยมีผู้ทรงคุณวุฒิให้คำแนะนำความรู้การออกงาน ข้อเสนอแนะ และเกณฑ์คัดเลือกเข้าร่วมงาน

๑๐.๑.๓ ออกแบบโบรชัวร์Backdrop หรือเอกสารอื่นๆ เพื่อจัดพิมพ์ไว้ใช้ในการส่งเสริมการขยายช่องทางธุรกิจให้กับสมาชิก

๑๐.๑.๔ วิเคราะห์งานแสดงสินค้าแต่ละงาน และคัดเลือกงานให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

๑๐.๑.๕ ดำเนินการและอำนวยความสะดวกในการจัดกิจกรรมการออกงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจรวมไม่น้อยกว่า ๕ ครั้ง

๑๐.๑.๖ ดำเนินการศึกษาวិจัยเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมที่เป็นเอกลักษณ์ไทยของกลุ่มที่กำหนดตามนโยบาย

๑๐.๑.๗ เก็บรวบรวมข้อมูลการให้คำแนะนำของที่ปรึกษาและผลการออกงานแสดงสินค้าให้เกิดประโยชน์เชิงนโยบาย และจัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนากิจกรรมการขยายช่องทางใหม่ในการขยายธุรกิจ

๑๐.๑.๘ ติดตามผลการออกงานแสดงสินค้าเก็บผลลัพธ์ตามแบบฟอร์มที่ตกลงร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๐.๒ การจัดทำข้อมูลการออกงานแสดงสินค้า โดยวิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง ปัญหา อุปสรรค พฤติกรรมผู้บริโภค และโอกาสของตลาดเป้าหมายที่เหมาะสม

๑๐.๓ การรายงานและสรุปผล

๑๐.๓.๑ บันทึกข้อมูลการดำเนินกิจกรรมและภาพถ่ายกิจกรรมการพัฒนาที่สามารถนำขึ้นใน website ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อแสดงให้เห็นความเคลื่อนไหวและความต่อเนื่องในการดำเนินกิจกรรม

๑๐.๓.๒ ดำเนินการจัดเก็บผลลัพธ์ (การเพิ่มประสิทธิภาพ:มูลค่าการขาย มูลค่าการส่งออก การลดต้นทุน หรือนวัตกรรม) ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๐.๓.๓ ร่วมประชุม เพื่อติดตามผลการดำเนินงาน และแลกเปลี่ยนข้อมูล ข้อคิดเห็น สำหรับให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค เพื่อเกิดการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง ตามวันและเวลาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๐.๓.๔ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report) ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการ เมื่อดำเนินงานให้คำปรึกษาแนะนำแล้วเสร็จ ซึ่งอย่างน้อยควรประกอบด้วยผลลัพธ์การดำเนินการ ผลกระทบ (Output / Outcome) ปัญหาอุปสรรค ผลกระทบที่เกิดขึ้นทันทีทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ พร้อมทั้งเสนอแนะการแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในอนาคต



๑๐.๓.๕ จัดทำสรุปผลความสำเร็จการพัฒนาวิสาหกิจในลักษณะ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A๔ พร้อมภาพประกอบ (ประกอบด้วยประวัติความเป็นมากิจกรรมที่ดำเนินการและประสบผลสำเร็จ ซึ่งสามารถอธิบายและแสดงด้วยตัวเลขทางเศรษฐศาสตร์)ไม่น้อยกว่า ๖ เรื่อง

๑๑. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

กำหนดระยะเวลาการรายงานผลการดำเนินงานและการส่งมอบผลงานกิจกรรมส่งเสริมการขยายช่องทางธุรกิจของกลุ่มอุตสาหกรรม แบ่งเป็น ๓ งวด ดังนี้

๑๑.๑ งวดงานที่ ๑ ภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง ประกอบด้วยงานที่ส่งมอบ ดังนี้

๑๑.๑.๑ การจัดเตรียมคณะทำงานทีมที่ปรึกษา ในการดำเนินโครงการฯ

๑๑.๑.๒ กำหนดวิธีการและเกณฑ์การคัดเลือกวิสาหกิจเพื่อเข้าร่วมโครงการฯรวมทั้งรูปแบบการประชาสัมพันธ์

๑๑.๑.๓ วิเคราะห์งานแสดงสินค้าแต่ละงาน และคัดเลือกงานให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย

๑๑.๑.๔ แผนการดำเนินโครงการฯ ในภาพรวม

๑๑.๑.๕ ดำเนินการ

๑๑.๑.๕.๑ ประชาสัมพันธ์โครงการให้กลุ่มเป้าหมายและรับสมัครพร้อมมีรายละเอียดผู้รับบริการตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๑.๑.๕.๒ นำเสนอรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจกรรมให้กรมฯ พิจารณาคัดเลือกให้ตรงกับลักษณะของการออกงานแสดงสินค้าแต่ละงาน

๑๑.๒ งวดงานที่ ๒ ภายใน ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง ประกอบด้วยงานที่ส่งมอบ ดังนี้ ดำเนินการตามข้อ

๑๑.๒.๑ ออกแบบโบรชัวร์หรือเอกสารอื่นๆ เพื่อจัดพิมพ์ไว้ใช้ในการทำการตลาดให้กับสมาชิก

๑๑.๒.๒ ดำเนินการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมที่เป็นเอกลักษณ์

๑๑.๒.๓ ดำเนินการเพื่อให้เกิดกิจกรรมการออกงานแสดงสินค้า/เจรจาธุรกิจไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง

๑๑.๒.๔ อำนวยความสะดวกการออกงานแสดงสินค้าที่กำหนดตามความเหมาะสมจำนวนไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง

๑๑.๒.๕ เก็บรวบรวมข้อมูลการให้คำแนะนำของที่ปรึกษาและผลการออกงานแสดงสินค้า

๑๑.๒.๖ ติดตามผลการออกงานแสดงสินค้าโดยจัดทำแบบฟอร์มตามที่กำหนด

๑๑.๓ งวดงานที่ ๓ ให้แล้วเสร็จภายในไม่เกินระยะเวลาสิ้นสุดสัญญาจ้าง จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ประกอบด้วยการดำเนินกิจกรรม

๑๑.๓.๑ ดำเนินการเพื่อให้เกิดกิจกรรมการออกงานแสดงสินค้า/เจรจาธุรกิจไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง

๑๑.๓.๒ อำนวยความสะดวกการออกงานแสดงสินค้าที่กำหนดตามความเหมาะสม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง

๑๑.๓.๓ การจัดทำข้อมูลการออกงานแสดงสินค้า

- วิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง ปัญหา อุปสรรค และโอกาสของตลาดเป้าหมาย
- จัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนากิจกรรมและการหาตลาดใหม่ๆ

ที่เหมาะสม

๑๑.๓.๔ การรายงานและสรุปผล

- บันทึกข้อมูลการดำเนินกิจกรรมและภาพถ่ายกิจกรรมการพัฒนาที่สามารถนำขึ้นใน website ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อแสดงให้เห็นความเคลื่อนไหวและความต่อเนื่องในการดำเนินกิจกรรม

- ดำเนินการจัดเก็บจัดเก็บผลลัพธ์ (การเพิ่มประสิทธิภาพ:มูลค่าการขาย มูลค่าการส่งออก การลดต้นทุน หรือ นวัตกรรม) ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

- ร่วมประชุม เพื่อติดตามผลการดำเนินงาน และแลกเปลี่ยนข้อมูล ข้อคิดเห็นสำหรับให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค เพื่อเกิดการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง ตามวันและเวลาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

- จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report) ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการ เมื่อดำเนินงานให้คำปรึกษาแนะนำแล้วเสร็จ ซึ่งอย่างน้อยควรประกอบด้วยผลลัพธ์การดำเนินการ ผลกระทบ (Output / Outcome) ปัญหาอุปสรรค ผลกระทบที่เกิดขึ้นทันทีทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ พร้อมทั้งเสนอแนะการแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในอนาคต

- จัดทำสรุปผลความสำเร็จการพัฒนาวิสาหกิจในลักษณะ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A ๔ พร้อมภาพประกอบ (ประกอบด้วยประวัติความเป็นมา กิจกรรมที่ดำเนินการและประสบผลสำเร็จ ซึ่งสามารถอธิบายและแสดงด้วยตัวเลขทางเศรษฐศาสตร์) ไม่น้อยกว่า ๒ เรื่อง และจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ของกิจกรรมโดยเนื้อหาครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์ ความเป็นมารายละเอียดในการดำเนินงานทุกขั้นตอนผลลัพธ์ที่ได้รับ ประสิทธิภาพและบทเรียนที่ได้รับ ลักษณะของจุดเด่นและข้อจำกัดของวิสาหกิจ รวมทั้งข้อเสนอแนะในการดำเนินงานพัฒนาให้เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไปในอนาคต

๑๑.๔ ที่ปรึกษาต้องนำเสนอรายงานตามงวดงานในรูปแบบเอกสารจำนวน ๖ ฉบับ และในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ใส่แผ่น CD หรือ DVD จำนวน ๒ แผ่น

๑) จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม จำนวน ๖ ชุด และไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ๖ แผ่น โดยรายงานดังกล่าว จะต้องมียกย่องอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- มีสารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- มีรายงานการดำเนินกิจกรรม (การประชุม/การอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน/ให้คำปรึกษา) ทุกรายการโดยจัดทำสรุปรายละเอียดของกิจกรรม อันประกอบด้วย ชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ วัน เวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับการประเมินผลหรือความพึงพอใจ และข้อเสนอแนะ เป็นต้น

75

- มีเอกสารประกอบที่ใช้การประชุม/บรรยาย/อบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน และรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้ง โดยเอกสารประกอบและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนี้ให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

ทั้งนี้ ในรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ในการเบิกเงินงวดสุดท้ายให้จัดทำเนื้อหาการดำเนินโครงการตั้งแต่ต้นจนสิ้นสุดโครงการทั้งหมด และจัดทำบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) พร้อมทั้งข้อเสนอแนะแนวทางการดำเนินการในอนาคต

๑๑.๕ ที่ปรึกษาต้องส่งผลงานแต่ละงวดงานในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ และจัดเก็บในระบบฐานข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม คือ <http://contractorwork.dip.go.th> ในโครงการพัฒนาการรวมกลุ่มและเชื่อมโยงอุตสาหกรรม ใบประเมินผล ที่ปรึกษาจะต้องจัดเก็บ

๑๒. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)

๑๒.๑ การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษา จะแบ่งเป็น ๓ งวด คือ

๑๒.๑.๑ งวดที่ ๑ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติ ตามเงื่อนไขการส่งมอบงาน

- การจัดเตรียมคณะทำงานทีมที่ปรึกษา ในการดำเนินโครงการฯ
- กำหนดวิธีการและเกณฑ์การคัดเลือกอาสาสมัครเข้าร่วมโครงการฯ รวมทั้งรูปแบบการ

ประชาสัมพันธ์

- วิเคราะห์งานแสดงสินค้าแต่ละงาน และคัดเลือกงานให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย
- แผนการดำเนินโครงการฯ ในภาพรวม

ดำเนินการ

- ประชาสัมพันธ์โครงการให้กลุ่มเป้าหมายและรับสมัครพร้อมมีรายละเอียดผู้รับบริการตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

- นำเสนอรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจกรรม ให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพิจารณาคัดเลือกให้ตรงกับลักษณะของการออกงานแสดงสินค้าแต่ละงาน

๑๒.๑.๒ งวดที่ ๒ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๔๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติ ตามเงื่อนไขการส่งมอบงาน

- ออกแบบโบรชัวร์หรือเอกสารอื่นๆ เพื่อจัดพิมพ์ไว้ใช้ในการทำการตลาดให้กับสมาชิก
- ดำเนินการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมที่เป็นเอกลักษณ์
- ดำเนินการเพื่อให้เกิดกิจกรรมการออกงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ ไม่น้อยกว่า

๒ ครั้ง

- อำนวยความสะดวกการออกงานแสดงสินค้าที่กำหนดตามความเหมาะสม จำนวน ไม่น้อยกว่า ๒ ครั้ง

- เก็บรวบรวมข้อมูลการให้คำแนะนำของที่ปรึกษาและผลการออกงานแสดงสินค้า
- ติดตามผลการออกงานแสดงสินค้าโดยจัดทำแบบฟอร์มตามที่กำหนด



๑๒.๑.๓ งวดที่ ๓ กำหนดจ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายในไม่เกิน ระยะเวลาสิ้นสุดสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาส่งรายงานผลการปฏิบัติ (Final Report)

- ดำเนินการเพื่อให้เกิดกิจกรรมการออกงานแสดงสินค้าและเจรจาธุรกิจ ไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง
- อำนวยความสะดวกการออกงานแสดงสินค้าที่กำหนดตามความเหมาะสม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ครั้ง

การจัดทำข้อมูลการออกงานแสดงสินค้า

- วิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง ปัญหา อุปสรรค และโอกาสของตลาดเป้าหมาย
- จัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนากิจกรรมและการหาตลาดใหม่ๆ

ที่เหมาะสม

การรายงานและสรุปผล

- บันทึกข้อมูลการดำเนินกิจกรรมและภาพถ่ายกิจกรรมการพัฒนาที่สามารถนำขึ้นใน website ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเพื่อแสดงให้เห็นความเคลื่อนไหวและความต่อเนื่องในการดำเนินกิจกรรม

- ดำเนินการจัดเก็บผลลัพธ์ (การเพิ่มประสิทธิภาพ:มูลค่าการขาย มูลค่าการส่งออก การลดต้นทุน หรือนวัตกรรม) ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

- ร่วมประชุม เพื่อติดตามผลการดำเนินงาน และแลกเปลี่ยนข้อมูล ข้อคิดเห็นสำหรับให้คำปรึกษาแนะนำ วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรค เพื่อเกิดการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง ตามวันและเวลาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

- จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report) ตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดโครงการ เมื่อดำเนินงานให้คำปรึกษาแนะนำแล้วเสร็จ ซึ่งอย่างน้อยควรประกอบด้วยผลลัพธ์การดำเนินการ ผลกระทบ (Output / Outcome) ปัญหาอุปสรรค ผลกระทบที่เกิดขึ้นทันทีทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ พร้อมทั้งเสนอแนะการแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในอนาคต

- จัดทำสรุปผลความสำเร็จการพัฒนาวิสาหกิจในลักษณะ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A ๔ พร้อมภาพประกอบ (ประกอบด้วยประวัติความเป็นมา กิจกรรมที่ดำเนินการและประสบผลสำเร็จ ซึ่งสามารถอธิบายและแสดงด้วยตัวเลขทางเศรษฐศาสตร์) ไม่น้อยกว่า ๒ เรื่อง และจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ของกิจกรรมโดยเนื้อหาครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์ ความเป็นมารายละเอียดในการดำเนินงานทุกขั้นตอนผลลัพธ์ที่ได้รับ ประสิทธิภาพและบทเรียนที่ได้รับ ลักษณะของจุดเด่นและข้อจำกัดของวิสาหกิจ รวมทั้งข้อเสนอแนะในการดำเนินงานพัฒนาให้เข้มแข็งและยั่งยืนต่อไปในอนาคต โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการฯ แล้ว

๑๒.๒ การหักค่าจ้าง ในกรณีที่ ที่ปรึกษาไม่อาจดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการครบจำนวนกิจการหรือเงื่อนไขกิจกรรมที่กำหนดไว้ในข้อ ๔ ที่ปรึกษายินยอมให้ผู้ว่าจ้างหักค่าจ้างเป็นรายกิจการโดยคำนวณจาก กิจกรรมที่ต้องดำเนินการ หรือกิจกรรมให้คำปรึกษาแนะนำที่กำหนดไว้ใน ข้อเสนอด้านราคาตามที่คณะกรรมการฯ ให้ความเห็นชอบแล้ว

๑๓. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างเป็นหน่วยงานในสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จะกำกับการดำเนินงาน ดังนี้

๑๓.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

๑๓.๒ ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานทุกเดือนภายในวันที่ ๒๕ ของเดือนนั้นโดยเริ่มตั้งแต่ เดือนถัดไปที่ลงนามสัญญาจนถึงเดือนก่อนสิ้นสุดสัญญา หรือตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมร้องขอ

๑๓.๓ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการเข้าดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๓ วันทำการ เพื่อการเข้าร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

๑๓.๔ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดเหนี่ยวเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนดและจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

๑๓.๕ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค่าประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๔. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๑๔.๑ เป็นผู้มิอาชัพให้บริการรับจ้างที่ปรึกษาหรือสถานศึกษาหรือสถาบันอิสระหรือนิติบุคคลจดทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยกระทรวงการคลังตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยพัสดุ พ.ศ. ๒๕๓๕ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

๑๔.๒ มีความรู้และประสบการณ์ในการศึกษาวิเคราะห์วิจัยและพัฒนาการให้บริการปรึกษาแนะนำ ตลอดจนการพัฒนาหลักสูตรการฝึกอบรมที่สัมพันธ์กับหัวข้อที่กำหนด

๑๔.๓ สามารถดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อพัฒนาประสิทธิภาพในการบริหารจัดการธุรกิจตามหัวข้อที่กำหนดให้เสร็จภายในกรอบระยะเวลาที่กำหนดอย่างมีคุณภาพ

๑๔.๔ มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำและการพัฒนาหลักสูตรและการฝึกอบรมที่สัมพันธ์กับหัวข้อที่กำหนดได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด

๑๔.๕ ไม่เป็นผู้ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงาน

๑๔.๖ ไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนองานอื่น ณ วันประกาศ หรือ ไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม

๑๔.๗ ไม่เป็นผู้รับเอกลิขสิทธิ์หรือความคุ้มครองซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้ละสิทธิ์และความคุ้มครองเช่นนั้น

๑๔.๘ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ



๑๕. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

คณะกรรมการจะพิจารณาตัดสินข้อเสนอทางเทคนิค โดยมีกรอบการพิจารณา ๔ ด้านและต้องมีคะแนนในแต่ละด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ดังนี้

๑. ความสอดคล้องระหว่างขอบเขตของงานและข้อเสนอของที่ปรึกษา	๓๐	คะแนน
แนวคิดและรูปแบบการดำเนินงานกิจกรรมต่าง ๆ		
๒. แผนการดำเนินงานและแผนการบริหารโครงการ	๓๐	คะแนน
๓. ประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๐	คะแนน
๔. ทีมงานและความพร้อมของที่ปรึกษา	๒๐	คะแนน

๑๖. การยื่นข้อเสนอโครงการ โดยให้ผู้เสนองานยื่นเอกสารเป็น ๓ ซอง คือ

๑๖.๑ ซองข้อเสนอด้านเทคนิค เช่น วัตถุประสงค์ ขอบเขตของงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน แผนการดำเนินงาน รายชื่อทีมงานที่ปรึกษาพร้อมประวัติผลการศึกษา เป็นต้น

๑๖.๒ ซองด้านเสนอราคา เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าวัสดุ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

๑๖.๓ ซองเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น เช่น การขึ้นทะเบียนผู้รับจ้างกับกระทรวงการคลัง การขึ้นทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย (ในกรณีผู้รับจ้างมอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน)

๑๗. การทำสัญญาว่าจ้าง

๑๗.๑ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๗.๒ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๗.๓ ที่ปรึกษาจะไม่ได้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างและ ที่ปรึกษาก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้งและบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

๑๘. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๘.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้คำปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการกิจตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดต่อไปนี้

• “การกระทำไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่า เพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

• “การฉ้อฉล” ได้แก่การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อขบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินกิจการตามสัญญาว่าจ้าง อันเกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่เหมาะสม อันเป็นที่สมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลายทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๘.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นและจะลงโทษโดยไม่ให้มีสิทธิเข้ารับการพิจารณา เพื่อเป็นที่ปรึกษาของ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๑๙. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

๑๙.๑ ผู้ดูแลและรับผิดชอบโครงการ

- | | |
|---------------------------|---|
| • นางยุพรัตน์ ศตวิริยะ | ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาการจัดการอุตสาหกรรม |
| โทรศัพท์ ๐๒-๒๐๒-๔๕๕๙ | โทรสาร ๐๒-๓๕๔-๓๐๕๙ |
| • นางการะเกด โชติชินรัตน์ | นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการชำนาญการพิเศษ |
| โทรศัพท์ ๐๒-๒๐๒-๔๕๘๑ | โทรสาร ๐๒-๓๕๔-๓๑๕๑ |

๑๙.๒ ผู้ประสานงานโครงการ

- | | |
|---------------------------|---------------------------------|
| • นางสาวภักจิรา สดัสสร้อย | นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ |
| โทรศัพท์ ๐๒-๒๐๒-๔๕๘๑ | โทรสาร ๐๒-๓๕๔-๓๑๕๑ |
| • นางสาวณัฐวิภา บุญอาษา | เจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานอุตสาหกรรม |
| โทรศัพท์ ๐๒-๒๐๒-๔๕๘๑ | โทรสาร ๐๒-๓๕๔-๓๑๕๑ |

