

รายละเอียดโครงการ/กิจกรรม ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๐

๑. ชื่อโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน (ตัวย่อ)

(ชื่อภาษาอังกฤษ ตัวย่อ)

☒ โครงการต่อเนื่อง

☐ โครงการใหม่

๒. ความสอดคล้องกับยุทธศาสตร์ของ กสอ.

☐ ยุทธศาสตร์ที่ ๑ การพัฒนารัฐกิจในเชิงนวัตกรรมและเพิ่มมูลค่าในอุตสาหกรรมเป้าหมายและตามศักยภาพพื้นที่ และส่งเสริมให้เชื่อมโยงกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเพื่อการแข่งขันในระดับสากล

☒ ยุทธศาสตร์ที่ ๒ การเพิ่มผลิตภาพและสนับสนุนปัจจัยเอื้อ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการและธุรกิจอุตสาหกรรม

☐ ยุทธศาสตร์ที่ ๓ การเพิ่มขีดสมรรถนะองค์กรและบุคลากรเพื่อรองรับการบริการที่มีศักยภาพ

๓. หน่วยงานรับผิดชอบ

๓.๑ ส่วนพัฒนาเชื่อมโยงอุตสาหกรรมชุมชน สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน

๓.๒ ผอ.ส่วนที่รับผิดชอบโครงการ นายศิริชัย แย้มโธษ ตำแหน่ง นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

โทร ๐๒ ๓๖๗ ๘๓๕๓,๐๘๗ ๕๕๑ ๙๐๘๙ e-mail: sirichai@dip.go.th

๓.๓ ผู้ประสานงาน นายฉาย ทองละมุล นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

โทร ๐๒ ๓๖๗ ๘๓๕๑,๐๙๘ ๘๓๒ ๓๖๗๓ e-mail: chai.tlm@gmail.com

๔. หลักการและเหตุผล (โดยสรุปไม่เกินครึ่งหน้ากระดาษ A๔)

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นหน่วยงานหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนให้มีศักยภาพในการแข่งขัน จากกระแสโลกาภิวัตน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การประกอบธุรกิจเพียงลำพังไม่สามารถสร้างศักยภาพสู่ความสำเร็จได้อย่างมั่นคง การให้ความสำคัญในการสร้างเครือข่ายเพื่อเชื่อมโยงกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน นับว่าเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นเครื่องมือหนึ่งที่เป็นกลไกสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ดังนั้น การสร้างเครือข่ายพัฒนาเชื่อมโยงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมชุมชน จะช่วยให้ผู้ประกอบการได้มีโอกาส พบปะ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถ่ายทอดประสบการณ์ด้านการผลิต การตลาดระหว่างกัน ส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เกิดการเชื่อมโยงเกื้อหนุนกันในการดำเนินธุรกิจ เปลี่ยนแนวคิดจากการเป็นคู่แข่งมาเป็นหุ้นส่วนทางการค้าเดินหน้าไปด้วยกัน ในปี ๒๕๕๙ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้จัดทำโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทานขึ้น เพื่อกระตุ้นให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนเห็นความสำคัญในการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่าย เกิดโอกาสในการแข่งขัน เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน แต่การดำเนินงานการสร้างเครือข่ายไม่อาจเห็นผลสำเร็จได้ในระยะเวลาอันสั้น

แต่เป็นงานที่ต้องใช้เวลาในการปรับตัวของสมาชิกในกลุ่มที่จะสานประโยชน์ สร้างทัศนคติ ความไว้วางใจ และสร้างระบบการทำงานในกลุ่ม ซึ่งต้องใช้เวลาพัฒนา อย่างน้อย ๕ ปี

๕. วัตถุประสงค์

๕.๑ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

๖. กลุ่มเป้าหมาย ระบุตามจำนวนผลผลิต (ตอบได้มากกว่า ๑ ข้อ)

๖.๑ SMEs

☐ SMEs.....กิจการ
(ตาม พ.ร.บ. ส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็นภาคการผลิต)

☐ พนักงานของ SMEs.....คน

☐ ผู้ประกอบการ SMEs.....คน

☐ ทายาท SMEs.....คน

๖.๒ วิสาหกิจชุมชน

☒ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน ๔๐ ราย

☐ วิสาหกิจชุมชนรายเดียว.....คน

☐ ทายาทวิสาหกิจชุมชน.....คน

☐ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน.....กลุ่ม

☐ สมาชิกวิสาหกิจชุมชน.....คน

☐ ราษฎร.....คน

๖.๓ อื่นๆ

☐ ที่ปรึกษา/ผู้ให้บริการธุรกิจอุตสาหกรรม.....คน

☐ นักศึกษาชั้นปี.....จำนวน.....คน

☐ นักออกแบบ.....คน

☐ ผู้ที่เพิ่งจบการศึกษา.....คน

☐ ผู้ว่างงาน.....คน

☐ อื่นๆ (ระบุ)

๗. คุณสมบัติของกลุ่มเป้าหมายในข้อ ๖

๗.๑ ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพ จำนวน ๔๐ ราย

๘. สาขาอุตสาหกรรมเป้าหมาย

☐ กำหนดสาขาอุตสาหกรรม และกำหนดร้อยละของแต่ละสาขา

ที่	สาขาอุตสาหกรรม	ร้อยละ
๑		
๒		
๓		
๔		
๕		
๖		

☒ ไม่กำหนดสาขาอุตสาหกรรม

☐ ไม่มีสาขาอุตสาหกรรม (กรณีที่โครงการไม่กำหนดกลุ่มเป้าหมายผลผลิต)

๙. ผลผลิต/งบประมาณจำแนกตามพื้นที่และหน่วยงาน

ที่	หน่วยงาน	เป้าหมายผลผลิต							งบประมาณ (บาท)						
		กิจการ	กลุ่ม	คน ^(๑)	เครือข่าย	ผลิตภัณฑ์	ฐานข้อมูล	เรื่อง	ครั้ง	แห่ง	กิจกรรมหลัก ^(๒)	กิจกรรมรอง ^(๓)	กิจกรรมสนับสนุน ^(๔)	รวมทั้งสิ้น	
๑	กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล (นนทบุรี , ปทุมธานี , สมุทรปราการ)														
	สขย.														
	สพก.														
	สพจ.														
	สพช.			๔๐							๒,๖๐๐,๐๐๐		๒๔,๐๐๐	๒,๖๒๔,๐๐๐	
	สพส.														
	กพข.๑														
	กพข.๒														
๒	ภาคเหนือ														
	ศม.														
	ศภ.๑														
	ศภ.๒														
	ศภ.๓														
๓	ภาคตะวันออก														
	เฉียงเหนือ														
	ศภ.๔														
	ศภ.๕														
	ศภ.๖														
	ศภ.๗														

ที่	หน่วยงาน	เป้าหมายผลผลิต										งบประมาณ (บาท)			
		กิจการ	กลุ่ม	คน ^(๑)	เครือข่าย	ผลิตภัณฑ์	ฐานข้อมูล	เรื่อง	ครั้ง	แห่ง	กิจกรรมหลัก ^(๒)	กิจกรรมรอง ^(๓)	กิจกรรมสนับสนุน ^(๔)	รวมทั้งสิ้น	
๔	ภาคกลาง และ ภาคตะวันตก ศก.๘														
๕	ภาคตะวันออก ศก.๙														
๖	ภาคใต้														
	ศก.๑๐														
	ศก.๑๑														
รวม				๕๐							๒,๖๐๐,๐๐๐			๒,๖๒๔,๐๐๐	

หมายเหตุ

- (๑) กรณีวิสาหกิจชุมชนรายเดียว (ราย) ให้ใช้หน่วยนับเป็น “คน”
 (๒) กิจกรรมหลัก หมายถึง กิจกรรมในการจัดทำและส่งเสริมผลิต/โครงการ โดยตรงแก่ผู้รับบริการภายนอก
 (๓) กิจกรรมรอง หมายถึง กิจกรรมในการจัดทำและส่งเสริมผลิต/บริการ ระหว่างหน่วยงานภายในองค์กรเพื่อสนับสนุนให้การดำเนินกิจกรรมหลักมีประสิทธิภาพ
 (๔) กิจกรรมสนับสนุน หมายถึง กิจกรรมอำนวยความสะดวกให้สามารถจัดทำและส่งเสริมผลิต/บริการ โดยตรงแก่ผู้รับบริการภายนอก

๑๐. ตัวชี้วัดผลผลิต (ตอบได้มากกว่า ๑ ข้อ)

ตัวชี้วัดผลผลิต (Output)		หน่วยนับ/ ค่าเป้าหมาย
ตัวชี้วัดผลผลิตตาม พ.ร.บ.		
เชิงปริมาณ		
☐		
☐		
เชิงคุณภาพ		
ตัวชี้วัดผลผลิต โครงการ/กิจกรรม ที่นอกเหนือจากตัวชี้วัดตาม พรบ.		
เชิงปริมาณ		
☒	ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนได้รับการพัฒนา	๔๐ ราย
☐		
☐		
เชิงคุณภาพ		
☒	ร้อยละของผู้เข้ารับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่า ๘๕
☐		

๑๑. ผลลัพธ์ (ตอบได้มากกว่า ๑ ข้อ)

ตัวชี้วัดผลลัพธ์ (Outcome)		หน่วยนับ/ ค่าเป้าหมาย
ตัวชี้วัดผลลัพธ์ตามยุทธศาสตร์		
☐		
☐		
☐		
ตัวชี้วัดผลลัพธ์ตาม พรบ.		
☐		
☐		
☐		
ตัวชี้วัดผลลัพธ์ของ โครงการ/กิจกรรม ที่นอกเหนือจากตัวชี้วัดตามยุทธศาสตร์และตาม พรบ.		
☒	ระดับความสำเร็จการสร้างเสริมความเข้มแข็งของเครือข่าย ปีที่ ๒	ไม่น้อยกว่า ๑ เรื่อง
☐		
☐		

๑๒. ลักษณะการดำเนินงานของโครงการ/กิจกรรม (เฉพาะกิจกรรมหลักเท่านั้น) ตอบได้มากกว่า ๑ ข้อ

☒ ปรึกษาแนะนำเชิงลึก

☒ ฝึกอบรม

☐ สัมมนา

☒ ศึกษาดูงาน

☐ วิเคราะห์ทดสอบ

☐ อื่นๆ (ระบุ)

๑๓. กิจกรรมหลักส่วนใหญ่ดำเนินการโดย

☒ จ้างที่ปรึกษา ๑๐๐%

☐ จ้างเหมา.....%

☐ ดำเนินการเอง.....%

๑๔. กรณีดำเนินการเอง ระบุขั้นตอนที่ดำเนินการ

ร.น.	ขั้นตอน	ระยะเวลาโดยประมาณ (วัน) (ไม่ควรระบุ ๓๖๕ วัน)
๑		
๒		
๓		
๔		
๕		

๑๕. ระบุหลักสูตรฝึกอบรม (ถ้ามี)

ที่	หลักสูตร	จำนวนผู้รับบริการ คน/ครั้ง	ระยะเวลาฝึกอบรม (วัน)
๑	-กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์การเป็นพันธมิตรธุรกิจ ปลุกจิตสำนึกความเป็นผู้ประกอบการ -การเตรียมความพร้อมการเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ AEC + ๖ -ทบทวนหรือปรับปรุงโครงสร้างการบริหารเครือข่าย -ทบทวนหรือปรับปรุงการจัดทำแผนกลยุทธ์พัฒนาธุรกิจของกลุ่มเครือข่าย	๔๐	๓
๒			
๓			
๔			
๕			

๑๖. ภารกิจที่ปรึกษา ระดับขั้นตอนการดำเนินงานของที่ปรึกษา

ที่	ขั้นตอน	ระยะเวลาดำเนินการ (Man-day)
๑	เสนอแนวความคิดการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน	๔๕
๒	จัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมในภาพรวม ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุด	
๓	ประชาสัมพันธ์เผยแพร่กิจกรรม เพื่อสร้างความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมายผ่านช่องทางสื่อต่างๆ ที่เหมาะสม	
๔	การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย - จัดทำเกณฑ์การกลั่นกรองกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา - กลั่นกรองคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายจากฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน ในปีงบประมาณ ๒๕๕๙ หรือผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๔๐ คน โดยผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นของวิสาหกิจชุมชน ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด - จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา	
๕	บูรณาการจัดกิจกรรมเปิดตัวโครงการ (Kick off) จำนวน ๑ ครั้ง ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ในกรุงเทพมหานครหรือสถานที่ที่เหมาะสม	
๖	จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาต่อยอดการบริหารจัดการเครือข่าย ไม่น้อยกว่า ๓ วัน ณ โรงแรมระดับไม่ต่ำกว่า ๓ ดาว หรือสถานที่อื่นๆ ที่เหมาะสม โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษาโดยการดำเนินงาน ประกอบด้วย - กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์การเป็นพันธมิตรธุรกิจ ปลุกจิตสำนึกความเป็นผู้ประกอบการ - การเตรียมความพร้อมการเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ AEC + ๖ - ทบทวนหรือปรับปรุงโครงสร้างการบริหารจัดการเครือข่าย - บทบาทผู้นำและผู้ประสานงานเครือข่าย - ทบทวนหรือปรับปรุงการจัดทำแผนกลยุทธ์พัฒนารัฐกิจของกลุ่มเครือข่าย	๔๕
๗	วิเคราะห์ประเมินศักยภาพของกลุ่มเครือข่าย เพื่อให้ทราบสถานการณ์ผู้ประกอบการ จุดเด่น จุดด้อย และโอกาสในการประกอบธุรกิจ	
๘	นำผลการวิเคราะห์และผลการประเมินศักยภาพกลุ่มเครือข่าย เป็นฐานในการพัฒนาการผลิต การตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ อันนำไปสู่การตอบสนองได้ทันต่อความต้องการของลูกค้า	
๙	จัดกิจกรรมศึกษาดูงานหน่วยงานตัวอย่างเพื่อให้เห็นรูปแบบและประโยชน์ของการร่วมมือกันเป็นเครือข่าย อย่างน้อย ๑ ครั้ง	

ที่	ขั้นตอน	ระยะเวลาดำเนินการ (Man-day)
๑๐	ดำเนินการคัดเลือกแผนงานโครงการที่สมาชิกมีส่วนร่วม และได้ลำดับความสำคัญไว้แล้ว ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจ อาทิ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การยกระดับมาตรฐานการผลิต การลดต้นทุน การบริหารการตลาด การพัฒนาบุคลากร การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ เครื่องหมายทางการค้า การใช้ Brand QR Code ที่เหมาะสมจะเข้าสู่ตลาด AEC + ๖ การพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ให้เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจ เป็นต้น	
๑๑	จัดประชุมวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อดำเนินการตามแผนงานโครงการที่คัดเลือก ในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่มอุตสาหกรรม และกิจกรรมแผนงานโครงการที่คัดเลือกมาดำเนินการ (คัดเลือกแผนงานโครงการที่สมาชิกมีส่วนร่วม และได้ลำดับความสำคัญไว้แล้ว ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจ) เช่นการอบรมบ่มเพาะ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การเสริมสร้างนวัตกรรม การหาช่องทางด้านการตลาด การพัฒนาบุคลากร เป็นต้น	๙๐
๑๒	ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานประกอบการ อย่างน้อย ๒ ครั้งๆละไม่น้อยกว่า ๓ man-hour/ราย เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำตามความต้องการของผู้ประกอบการ อาทิ การพัฒนารูปแบบแบบผลิตภัณฑ์ การยกระดับมาตรฐานการผลิต ฯลฯ	
๑๓	ดำเนินการส่งเสริมพัฒนาประสิทธิภาพผู้นำหรือผู้ประสานงานเครือข่ายโดยสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อเข้าร่วมการพัฒนากิจกรรมการพัฒนาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้งๆ ละไม่น้อยกว่า ๒ คน ต่อเครือข่าย รวม ๔ คน	
๑๔	จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม หรือสมาชิกกลุ่มเป็นประจำไม่น้อยกว่า ๕ ครั้ง และให้มีการบันทึกรายงานการประชุมด้วยทุกครั้ง เพื่อแสดงให้เห็นความร่วมมือร่วมใจในกลุ่มธุรกิจ ในการขับเคลื่อนการดำเนินงานการบริหารเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน โดยจะต้องหมุนเวียนไปประชุม ณ สถานประกอบการของสมาชิกเครือข่าย อย่างน้อย ๒ ครั้ง เพื่อสร้างความความสัมพันธ์ ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการดำเนินธุรกิจ	๓๐
๑๕	จัดทำโบว์ลาร์เพื่อประชาสัมพันธ์กลุ่ม ขนาดไม่น้อยกว่า A๕ จำนวน ๑,๐๐๐ เล่ม	
๑๖	จัดกิจกรรมด้านการตลาด เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเครือข่าย การนำเสนอผลงานและการจับคู่ธุรกิจในห้างสรรพสินค้า หรือสถานที่ที่เหมาะสม โดยนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการทั้ง ๔๐ ราย มาจัดแสดง อย่างน้อย ๑ ครั้ง โดยออกแบบและจัดทำโครงสร้างที่สามารถสื่อถึงภาพลักษณ์ของโครงการ	
๑๗	จัดประชุมสรุปวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ หลังจากได้ดำเนินการจัดกิจกรรมด้านการตลาด เพื่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ให้มีความโดดเด่นและพร้อมที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า โดยให้คำแนะนำผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงแก้ไขเชิงลึกให้แก่ตราสินค้า เพื่อให้มีความพร้อมในการพัฒนาตัวสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย	

ที่	ขั้นตอน	ระยะเวลาดำเนินการ (Man-day)
	อื่นๆ หรือการบริหารจัดการเครือข่าย อย่างน้อย ๖ man-hour	
๑๘	จัดทำ Content ที่เน้นสาระสำคัญในรูปแบบ Digital File และสรุปผลสำเร็จของโครงการ โดยเลือกผู้ประกอบการที่มีความโดดเด่นด้านการ design ด้านยอดขาย ซึ่งจัดอยู่ในผู้ประกอบการ ที่เป็น Best case ไม่น้อยกว่า ๖ ราย เพื่อนำไปเผยแพร่ในสื่อดิจิทัล ความยาวไม่เกิน ๓ นาที ในสื่อ Social Media ต่างๆ	
๑๙	จัดประชุมคณะกรรมการ/ผู้เชี่ยวชาญ กำกับดูแลภาพรวม ฯลฯ	
๒๐	ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน จัดทำสรุปรายงานภาพรวมโครงการ พร้อมข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการ	
	รวม	๒๑๐

๑๗. ระบุด้านที่ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก

ที่	ปรึกษาแนะนำด้าน	ระยะเวลาที่ให้ คำปรึกษาแนะนำ (man-hour)
๑	ให้คำปรึกษาแนะนำตามความต้องการของผู้ประกอบการ อาทิ การพัฒนารูปแบบแบบผลิตภัณฑ์ การยกระดับมาตรฐานการผลิต ฯลฯ	๒๔๐
๒		
๓		
๔		
๕		

๑๘. ขั้นตอนการดำเนินงาน กรณีจ้างเหมา

ที่	ขั้นตอน	ระยะเวลาดำเนินการ
๑		
๒		
๓		
๔		
๕		
๖		

๑๙. ค่าใช้จ่ายสมทบจากผู้รับบริการ

☒ ไม่สมทบ

☐ มีการเก็บเงินสมทบค่าใช้จ่ายรายละเอียด บาท หน่วยงานที่จัดเก็บ.....
เพื่อใช้ในกิจกรรมใดบ้าง (โปรดระบุ)

๑.....

๒.....

๓.....

☐ อื่นๆ (ระบุ).....

๒๐. การดำเนินโครงการในปี ๒๕๖๐ มีกิจกรรมเดินทางไปต่างประเทศหรือไม่ (ไม่รวมเจ้าหน้าที่)

☒ ไม่มี

☐ มี * จำนวน(ระบุ).....ครั้ง

* ประเทศ (ระบุ)

* วัตถุประสงค์ (ระบุ)

๒๑. กิจกรรมรองที่ดำเนินการในปีงบประมาณนี้

ที่	กิจกรรม	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	รูปแบบการดำเนินงาน (จัดจ้าง/จ้างเหมา/ดำเนินการเอง)	ผลที่คาดว่าจะได้รับ จากการดำเนิน กิจกรรมรอง
๑					
๒					
๓					
๔					

๒๒. กิจกรรมสนับสนุนที่ดำเนินการในปีงบประมาณนี้

ที่	กิจกรรม	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	รูปแบบการดำเนินงาน (จัดจ้าง/จ้างเหมา/ดำเนินการเอง)	ผลที่คาดว่าจะได้รับ จากการดำเนิน กิจกรรมสนับสนุน
๑	บริหารโครงการ		๒๔,๐๐๐	ดำเนินการเอง	การดำเนินงาน กิจกรรมโครงการ สำเร็จตาม วัตถุประสงค์
๒					
๓					

ขอบเขตการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา(Terms of Reference : TOR)
โครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน
ปีงบประมาณ ๒๕๖๐

หน่วยงาน : สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. หลักการและเหตุผล

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นหน่วยงานหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนให้มีศักยภาพในการแข่งขัน จากกระแสโลกาภิวัตน์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การประกอบธุรกิจเพียงลำพังไม่สามารถสร้างศักยภาพสู่ความสำเร็จได้อย่างมั่นคง การให้ความสำคัญในการสร้างเครือข่ายเพื่อเชื่อมโยงกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน นับว่าเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นเครื่องมือหนึ่งที่เป็นกลไกสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ดังนั้น การสร้างเครือข่ายพัฒนาเชื่อมโยงผู้ประกอบการอุตสาหกรรมชุมชน จะช่วยให้ผู้ประกอบการได้มีโอกาส พบปะ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ถ่ายทอดประสบการณ์ด้านการผลิต การตลาดระหว่างกัน ส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน เกิดการเชื่อมโยงเกื้อหนุนกันในการดำเนินธุรกิจ เปลี่ยนแนวคิดจากการเป็นคู่แข่งมาเป็นหุ้นส่วนทางการค้าเดินไปด้วยกัน ในปี ๒๕๕๙ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ได้จัดทำโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทานขึ้น เพื่อกระตุ้นให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนเห็นความสำคัญในการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่าย เกิดโอกาสในการแข่งขัน เพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน แต่การดำเนินงานการสร้างเครือข่ายไม่อาจเห็นผลสำเร็จได้ในระยะเวลาอันสั้น แต่เป็นงานที่ต้องใช้เวลาในการปรับตัวของสมาชิกในกลุ่มที่จะสานประโยชน์ สร้างทัศนคติ ความไว้วางใจ และสร้างระบบการทำงานในกลุ่ม ซึ่งต้องใช้เวลาพัฒนา อย่างน้อย ๕ ปี

๒. วัตถุประสงค์

เพื่อส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มช่องทางการจำหน่าย

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชน จำนวน ๔๐ ราย

๔. สาขาเป้าหมาย

ไม่ระบุสาขาเป้าหมาย

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

ทั่วประเทศ

๖. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

ระยะเวลาดำเนินงาน ๒๑๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา

๗. วงเงินงบประมาณ

๒,๖๐๐,๐๐๐ บาท (สองล้านหกแสนบาทถ้วน)

๘. ผลผลิต

เชิงปริมาณ

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนได้รับการพัฒนา จำนวน ๔๐ ราย/๒ เครือข่าย

เชิงคุณภาพ

ร้อยละของผู้เข้ารับบริการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการไม่น้อยกว่า ๘๕

๙. ผลลัพธ์

ระดับความสำเร็จการสร้างคามเข้มแข็งของเครือข่าย ปีที่ ๒ ไม่น้อยกว่า ๑ เรื่อง

๑๐. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑๐.๑ หน่วยงานที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานกิจกรรมเสริมสร้างและพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทานให้กับกลุ่มเป้าหมาย ให้ได้ผลผลิตผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ โดยจัดทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและคุณสมบัติเหมาะสมเพียงพอ ในการดำเนินกิจกรรมให้สำเร็จ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑๐.๑.๑ เสนอแนวคิดการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่

๑๐.๑.๒ จัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมในภาพรวม ตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุด

๑๐.๑.๓ ประชาสัมพันธ์เผยแพร่กิจกรรม เพื่อสร้างความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมให้กับกลุ่มเป้าหมายผ่านช่องทางสื่อสารต่างๆ ที่เหมาะสม

๑๐.๒ การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย

๑๐.๓.๑ จัดทำเกณฑ์การกลั่นกรองกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา

๑๐.๓.๒ กลั่นกรองคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายจากฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน ในปีงบประมาณ ๒๕๕๙ หรือผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๔๐ ราย โดยผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นของวิสาหกิจชุมชน ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๑๐.๓ บุรณาการจัดกิจกรรมเปิดตัวโครงการ (Kick off) จำนวน ๑ ครั้ง ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ในกรุงเทพมหานครหรือสถานที่ที่เหมาะสม

๑๐.๔ จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาต่อยอดการบริหารจัดการเครือข่าย ไม่น้อยกว่า ๓ วัน ณ โรงแรมระดับไม่ต่ำกว่า ๓ ดาว หรือสถานที่อื่นๆ ที่เหมาะสม โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษาโดยการดำเนินงาน ประกอบด้วย

๑๐.๔.๑ กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์การเป็นพันธมิตรธุรกิจ ปลุกจิตสำนึกความเป็นผู้ประกอบการ

๑๐.๔.๒ การเตรียมความพร้อมการเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ AEC + ๖

๑๐.๔.๓ ทบทวนหรือปรับปรุงโครงสร้างการบริหารเครือข่าย

๑๐.๔.๔ ทบทวนหรือปรับปรุงแผนกลยุทธ์พัฒนาธุรกิจของกลุ่มเครือข่าย

๑๐.๕ วิเคราะห์ประเมินศักยภาพของกลุ่มเครือข่าย เพื่อให้ทราบสถานการณ์ประกอบการ
จุดเด่น จุดด้อย และโอกาสในการประกอบธุรกิจ

๑๐.๖ นำผลการวิเคราะห์และผลการประเมินศักยภาพกลุ่มเครือข่าย เป็นฐานในการ
พัฒนาการผลิต การตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ อันนำไปสู่การตอบสนองได้ทันต่อความ
ต้องการของลูกค้า

๑๐.๗ จัดกิจกรรมศึกษาดูงานหน่วยงานตัวอย่างเพื่อให้เห็นรูปแบบและประโยชน์ของการ
ร่วมมือกันเป็นเครือข่าย อย่างน้อย ๑ ครั้ง

๑๐.๘ ดำเนินการคัดเลือกแผนงานโครงการที่สมาชิกมีส่วนร่วม และได้ลำดับความสำคัญ
ไว้แล้ว ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจ อาทิ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ
การยกระดับมาตรฐานการผลิต การลดต้นทุน การบริหารการตลาด การพัฒนาบุคลากร การพัฒนารูปแบบ
ผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ เครื่องหมายทางการค้า การใช้ Brand QR Code ที่เหมาะสมจะเข้าสู่ตลาด AEC+๖
การพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ให้เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจ เป็นต้น

๑๐.๙ จัดประชุมวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อดำเนินการตามแผนงานโครงการที่
คัดเลือก ในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่มอุตสาหกรรม และกิจกรรมแผนงานโครงการที่คัดเลือกมาดำเนินการ
(คัดเลือกแผนงานโครงการที่สมาชิกมีส่วนร่วม และได้ลำดับความสำคัญไว้แล้ว ซึ่งมีผลต่อการพัฒนา
ความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจ) เช่นการอบรมบ่มเพาะ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การเสริมสร้าง
นวัตกรรม การหาช่องทางด้านการตลาด การพัฒนาบุคลากร เป็นต้น

๑๐.๑๐ ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานประกอบการ อย่างน้อย ๒ ครั้งๆละไม่น้อยกว่า ๓
man-hour/ราย เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำตามความต้องการของผู้ประกอบการ อาทิ การพัฒนารูปแบบแบบ
ผลิตภัณฑ์ การยกระดับมาตรฐานการผลิต ฯลฯ

๑๐.๑๑ ดำเนินการส่งเสริมพัฒนาประสิทธิภาพผู้นำหรือผู้ประสานงานเครือข่ายโดยสนับสนุน
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อเข้าร่วมการพัฒนากิจกรรมการพัฒนาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด หรือ
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้งๆ ละไม่น้อยกว่า ๒ คน ต่อเครือข่าย รวม ๔ คน

๑๐.๑๒ ดำเนินการจัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม หรือสมาชิกกลุ่มเป็นประจำไม่น้อย
กว่า ๕ ครั้ง และให้มีการบันทึกรายงานการประชุมด้วยทุกครั้ง เพื่อแสดงให้เห็นความร่วมมือร่วมใจในกลุ่มธุรกิจ
ในการขับเคลื่อนการดำเนินงานการบริหารเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน
โดยจะต้องหมุนเวียนไปประชุม ณ สถานประกอบการของสมาชิกเครือข่าย อย่างน้อย ๒ ครั้ง เพื่อสร้างความ
ความสัมพันธ์ ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการดำเนินธุรกิจ

๑๐.๑๓ จัดทำโบชัวร์เพื่อประชาสัมพันธ์กลุ่ม ขนาดไม่น้อยกว่า A๕ จำนวน ๑,๐๐๐ เล่ม

๑๐.๑๔ จัดกิจกรรมด้านการตลาด เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม
เครือข่าย การนำเสนอผลงานและการจับคู่ธุรกิจในห้างสรรพสินค้า หรือสถานที่ที่เหมาะสม โดยนำผลิตภัณฑ์
ของผู้ประกอบการทั้ง ๔๐ ราย มาจัดแสดง อย่างน้อย ๑ ครั้ง โดยออกแบบและจัดทำโครงสร้างที่สามารถสื่อถึง
ภาพลักษณ์ของโครงการ

๑๐.๑๕ จัดประชุมสรุปวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ หลังจากได้ดำเนินการจัดกิจกรรม
ด้านการตลาด เพื่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ให้มีความโดดเด่นและพร้อมที่จะสร้างความ
เข้มแข็งให้กับตราสินค้า โดยให้คำแนะนำผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงแก้ไขเชิงลึกให้แก่ตราสินค้า เพื่อให้
มีความพร้อมในการพัฒนาตัวสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้นๆ หรือการบริหารจัดการ
เครือข่าย อย่างน้อย ๖ man-hour

๑๐.๑๖ จัดทำ Content ที่เน้นสาระสำคัญในรูปแบบ Digital File และสรุปผลสำเร็จของโครงการ โดยเลือกผู้ประกอบการที่มีความโดดเด่นด้านการ design ด้านยอดขาย ซึ่งจัดอยู่ในผู้ประกอบการที่เป็น Best case ไม่น้อยกว่า ๖ ราย เพื่อนำไปเผยแพร่ในสื่อดิจิทัล ความยาวไม่เกิน ๓ นาที ในสื่อ Social Media ต่างๆ

๑๐.๑๗ จัดประชุมคณะกรรมการ/ผู้เชี่ยวชาญ กำกับดูแลภาพรวม ฯลฯ

๑๐.๑๘ ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน จัดทำสรุปรายงานภาพรวมโครงการพร้อมข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการ

๑๑. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

๑๑.๑ งวดที่ ๑: ภายใน ๔๕ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา จัดส่งรายงานงวดที่ ๑ (Progress Report ๑) ประกอบด้วยผลการดำเนินงานตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑.หน่วยงานที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานกิจกรรมเสริมสร้างและพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน ให้กับกลุ่มเป้าหมาย ให้ได้ผลผลิตผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ โดยจัดทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและคุณสมบัติเหมาะสมเพียงพอ ในการดำเนินกิจกรรมให้สำเร็จ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- เสนอแนวคิดการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่
- จัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมในภาพรวม ตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุด
- ประชาสัมพันธ์เผยแพร่กิจกรรม เพื่อสร้างความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมายผ่านช่องทางสื่อต่างๆ ที่เหมาะสม

๒. การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย

๒.๑ จัดทำเกณฑ์การกลั่นกรองกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา

๒.๒ กลั่นกรองคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายจากฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน ในปีงบประมาณ ๒๕๕๙ หรือผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๔๐ คน โดยผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นของวิสาหกิจชุมชน ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

๓. บูรณาการจัดกิจกรรมเปิดตัวโครงการ (Kick off) จำนวน ๑ ครั้ง ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ในกรุงเทพมหานครหรือสถานที่ที่เหมาะสม

๑๑.๒ งวดที่ ๒: ภายใน ๙๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา จัดส่งรายงานงวดที่ ๒ (Progress Report ๒) ประกอบด้วยผลการดำเนินงานตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑. จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาต่อยอดการบริหารจัดการเครือข่าย ไม่น้อยกว่า ๓ วัน ณ โรงแรมระดับไม่ต่ำกว่า ๓ ดาว หรือสถานที่อื่นๆ ที่เหมาะสม โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษาโดยการดำเนินงาน ประกอบด้วย

- กิจกรรมกลุ่มสัมพันธ์การเป็นพันธมิตรธุรกิจ ปลุกจิตสำนึกความเป็นผู้ประกอบการ

- การเตรียมความพร้อมการเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ AEC + ๖
- ทบทวนหรือปรับปรุงโครงสร้างการบริหารเครือข่าย
- ทบทวนหรือปรับปรุงแผนกลยุทธ์พัฒนาธุรกิจของกลุ่มเครือข่าย

๒. วิเคราะห์ประเมินศักยภาพของกลุ่มเครือข่าย เพื่อให้ทราบสถานการณ์ประกอบการ
จุดเด่น จุดด้อย และโอกาสในการประกอบธุรกิจ

๓. นำผลการวิเคราะห์และผลการประเมินศักยภาพกลุ่มเครือข่าย เป็นฐานในการ
พัฒนาการผลิต การตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ อันนำไปสู่การตอบสนองได้ทันต่อความ
ต้องการของลูกค้า

๔. จัดกิจกรรมศึกษาดูงานหน่วยงานตัวอย่างเพื่อให้เห็นรูปแบบและประโยชน์ของการ
ร่วมมือกันเป็นเครือข่าย อย่างน้อย ๑ ครั้ง

๕. ดำเนินการคัดเลือกแผนงานโครงการที่สมาชิกมีส่วนร่วม และได้ลำดับความสำคัญ
ไว้แล้ว ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจ อาทิ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ
การยกระดับมาตรฐานการผลิต การลดต้นทุน การบริหารการตลาด การพัฒนาบุคลากร การพัฒนารูปแบบ
ผลิตภัณฑ์หรือบรรจุภัณฑ์ เครื่องหมายทางการค้า การใช้ Brand QR Code ที่เหมาะสมจะเข้าสู่ตลาด AEC + ๖
การพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ให้เกิดขึ้นกับกลุ่มธุรกิจ เป็นต้น

๑๑.๓ งวดที่ ๓: ภายใน ๑๘๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา จัดส่งรายงานงวดที่ ๒
(Progress Report ๓) ประกอบด้วยผลการดำเนินงานตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑. จัดประชุมวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อดำเนินการตามแผนงานโครงการที่
คัดเลือก ในเรื่องของการบริหารจัดการกลุ่มอุตสาหกรรม และกิจกรรมแผนงานโครงการที่คัดเลือกมาดำเนินการ
(คัดเลือกแผนงานโครงการที่สมาชิกมีส่วนร่วม และได้ลำดับความสำคัญไว้แล้ว ซึ่งมีผลต่อการพัฒนา
ความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจ) เช่นการอบรมบ่มเพาะ การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การเสริมสร้าง
นวัตกรรม การหาช่องทางด้านการตลาด การพัฒนาบุคลากร เป็นต้น

๒. ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานที่ประกอบการ อย่างน้อย ๒ ครั้งๆละไม่น้อยกว่า
๓ man-hour/ราย เพื่อให้คำปรึกษาแนะนำตามความต้องการของผู้ประกอบการ อาทิ การพัฒนารูปแบบแบบ
ผลิตภัณฑ์ การยกระดับมาตรฐานการผลิต ฯลฯ

๓. ดำเนินการส่งเสริมพัฒนาประสิทธิภาพผู้นำหรือผู้ประสานงานเครือข่ายโดยสนับสนุน
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางเพื่อเข้าร่วมการพัฒนากิจกรรมการพัฒนาที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด หรือ
หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้งๆ ละไม่น้อยกว่า ๒ คน ต่อเครือข่าย รวม ๔ คน

๑๑.๔ งวดที่ ๔: ภายใน ๒๑๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการจน
เสร็จสมบูรณ์ ตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

๑. จัดประชุมคณะกรรมการบริหารกลุ่ม หรือสมาชิกกลุ่มเป็นประจำไม่น้อยกว่า ๕ ครั้ง
และให้มีการบันทึกรายงานการประชุมด้วยทุกครั้ง เพื่อแสดงให้เห็นความร่วมมือร่วมใจในกลุ่มธุรกิจ ในการ
ขับเคลื่อนการดำเนินงานการบริหารเครือข่ายให้มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน โดยจะต้อง

หมุนเวียนไปประชุม ณ สถานประกอบการของสมาชิกเครือข่าย อย่างน้อย ๒ ครั้ง เพื่อสร้างความความสัมพันธ์ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการดำเนินธุรกิจ

๒. จัดทำโบชัวร์เพื่อประชาสัมพันธ์กลุ่ม ขนาดไม่น้อยกว่า A ๕ จำนวน ๑,๐๐๐ เล่ม

๓. จัดกิจกรรมด้านการตลาด เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์สร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเครือข่าย การนำเสนอผลงานและการจับคู่ธุรกิจในห้างสรรพสินค้า หรือสถานที่ที่เหมาะสม โดยนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการทั้ง ๔๐ ราย มาจัดแสดง อย่างน้อย ๑ ครั้ง โดยออกแบบและจัดทำโครงสร้างที่สามารถสื่อถึงภาพลักษณ์ของโครงการ

๔. จัดประชุมสรุปวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ หลังจากได้ดำเนินการจัดกิจกรรมด้านการตลาด เพื่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ให้มีความโดดเด่นและพร้อมที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า โดยให้คำแนะนำผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงแก้ไขเชิงลึกให้แต่ละตราสินค้า เพื่อให้มีความพร้อมในการพัฒนาตัวสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้นๆ หรือการบริหารจัดการเครือข่าย อย่างน้อย ๖ man-hour

๕. จัดทำ Content ที่เน้นสาระสำคัญในรูปแบบ Digital File และสรุปผลสำเร็จของโครงการ โดยเลือกผู้ประกอบการที่มีความโดดเด่นด้านการ design ด้านยอดขาย ซึ่งจัดอยู่ในผู้ประกอบการที่เป็น Best case ไม่น้อยกว่า ๖ ราย เพื่อนำไปเผยแพร่ในสื่อดิจิทัล ความยาวไม่เกิน ๓ นาที ในสื่อ Social Media ต่างๆ

๖. จัดประชุมคณะกรรมการ/ผู้เชี่ยวชาญ กำกับดูแลภาพรวม ฯลฯ

๗. ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน จัดทำสรุปรายงานภาพรวมโครงการพร้อมข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการ

หมายเหตุ ผู้รับจ้าง (ที่ปรึกษา) จะต้องส่งมอบงานให้ผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่กำหนดในแต่ละงวดงาน การนำส่งให้ทำเป็นหนังสือนำส่ง โดยเรียนประธานกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และรายงานการดำเนินการในการขอเบิกเงินงวดทุกครั้ง ให้ที่ปรึกษาจัดส่งเอกสารที่เป็นรูปเล่ม (Hardcopy) พร้อมทั้งไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ (Softcopy) ด้วย จำนวน ๖ ชุด โดยไฟล์คอมพิวเตอร์ดังกล่าว ต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม และให้จัดทำไฟล์คอมพิวเตอร์ในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office – Word (.doc) Excel (.xls) PowerPoint (.ppt) Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp .jpg, tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากที่ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึงจะต้องได้รับความยินยอมจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ก่อน รวมทั้งดำเนินการบันทึกทุกงวดงานส่งไฟล์อิเล็กทรอนิกส์เข้าไปเก็บในระบบฐานข้อมูลที่ <http://contractorwork.dip.go.th> ผู้รับจ้างต้องบันทึกให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา ที่กำหนดในสัญญาหรือกำหนดงวดงาน โดยติดต่อขอรหัสเข้าระบบได้ที่ฝ่ายบริหารทั่วไปของผู้ว่าจ้าง

การจัดส่งรายงานให้จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม ทุกครั้ง โดยรายงานดังกล่าว มีลักษณะ อย่างน้อยดังต่อไปนี้

- มีสารบัญ

- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า

- มีรายงานการดำเนินกิจกรรม (การประชุม/การอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน/ให้คำปรึกษา) ทุกรายการโดยให้จัดทำสรุปรายละเอียดของกิจกรรมอันประกอบด้วย ชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ วัน เวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับ การประเมินผล หรือความพึงพอใจ และข้อเสนอแนะ เป็นต้น

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

ทั้งนี้ในรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ในการเบิกเงินงวดสุดท้ายให้จัดทำเนื้อหาการดำเนินโครงการตั้งแต่ต้นจนสิ้นสุดโครงการทั้งหมด และจัดทำบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) พร้อมทั้งข้อเสนอแนะแนวทางการดำเนินการในอนาคตไว้ด้วย

๑๒. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)

๑๒.๑ งวดที่ ๑ เป็นเงินร้อยละ ๓๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๔๕ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินงานงวดที่ ๑ (Progress Report ๑) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

๑๒.๒ งวดที่ ๒ เป็นเงินร้อยละ ๒๕ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๙๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินงานงวดที่ ๒ (Progress Report ๒) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

๑๒.๓ งวดที่ ๓ เป็นเงินร้อยละ ๒๕ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๑๘๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินงานงวดที่ ๒ (Progress Report ๓) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

๑๒.๓ งวดที่ ๔ เป็นเงินร้อยละ ๒๐ ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๒๔๐ วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินงานจนเสร็จสมบูรณ์ตามขอบเขตของงานงวดที่ ๔ และส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

๑๓. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้าง จะกำกับการดำเนินงานดังนี้

๑๓.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

๑๓.๒ ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับดูแลการดำเนินงานของผู้รับจ้าง ให้เป็นไปตามสัญญาจ้าง

๑๓.๓ ผู้รับจ้างต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน ตามที่คณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษาร้องขอ

๑๓.๔ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดเหนี่ยวเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากผู้รับจ้างดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

๑๓.๕ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือคำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของผู้รับจ้างเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๔. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๑๔.๑ ผู้มีอาชีพให้บริการรับจ้างที่ปรึกษา

๑๔.๒ ไม่เป็นผู้ที่ถูกกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

๑๔.๓ ต้องไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนองานรายอื่น ณ วันที่ประกาศประกวดราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม

๑๔.๔ ต้องไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลเป็นผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งสละสิทธิและความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๔.๕ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ

๑๔.๖ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

๑๔.๗ คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

๑๔.๘ มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำฝึกอบรม ที่สัมพันธ์กับหัวข้อที่กำหนดได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด

๑๕. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

๑๕.๑ คณะกรรมการจะพิจารณาตัดสินข้อเสนอทางเทคนิค โดยมีการพิจารณา ๔ ด้าน และต้องมีคะแนนในแต่ละด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ ดังนี้

๑. ความสอดคล้องระหว่างขอบเขตของงานและข้อเสนอของที่ปรึกษาแนวคิดและรูปแบบการดำเนินกิจกรรมต่างๆ	๓๐ คะแนน
๒. แผนการดำเนินงานและแผนการบริหารโครงการ	๓๐ คะแนน
๓. ประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๐ คะแนน
๔. ทีมงานและความพร้อมของที่ปรึกษา	๒๐ คะแนน

๑๖. การยื่นข้อเสนอโครงการ

รายละเอียดในหัวข้อนี้ถือเป็นสาระสำคัญ หน่วยงานที่ปรึกษาจะต้องเสนอโครงการตามระเบียบการเสนอโครงการในข้อ ๑๖ นี้ อย่างเคร่งครัด คณะกรรมการดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาสงวนสิทธิ์ที่จะไม่พิจารณาข้อเสนอที่ไม่ครบถ้วนและไม่เป็นไปตามระเบียบการเสนอโครงการนี้

ให้หน่วยงานที่ปรึกษาแบ่งการยื่นซองเสนองานออกเป็น ๓ ส่วน ดังนี้

๑๖.๑ ซองข้อด้านเทคนิค (Technical Proposal) ซึ่งบรรจุในซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านเทคนิค” จำนวน ๖ ชุด โดยในข้อเสนอด้านเทคนิค ต้องประกอบด้วยเนื้อหาสาระสำคัญอย่างน้อย ดังนี้

- กลุ่มเป้าหมาย
- วัตถุประสงค์ของการดำเนินกิจกรรม
- ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน
- ผังแสดงกรอบเวลาในการดำเนินงาน เช่นผังการไหลของงาน (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็น เดือนที่ ๑,๒,๓,..... แทนการลงระยะเวลาเป็นชื่อเดือน ต.ค.,พ.ย.,ธ.ค.,.....)
- การรายงานผล การรายงานความก้าวหน้า และการประเมินผลการดำเนินกิจกรรม
- รายละเอียดอื่นๆ ที่สอดคล้องและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจกรรม
- โครงสร้างการบริหารงาน และรายละเอียดประวัติ ความรู้ ความสามารถ ผลงาน ประสบการณ์ของทีปรีक्षाที่ร่วมให้คำปรึกษา เป็นต้น

๑๖.๒ ซองข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) แสดงงบประมาณในการดำเนินงานแยกต่างหาก โดยให้บรรจุข้อเสนอด้านราคาในซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านราคา” จำนวน ๑ ชุด โดยแบ่งงบประมาณในการดำเนินการเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรม ค่าบำรุงหน่วยงาน ค่าบริหารโครงการ (ซึ่งไม่เกิน ๑๐%) เป็นต้น โดยแต่ละรายการให้มีรายละเอียดตามสมควร

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

๑๗. การทำสัญญาจ้าง

๑๗.๑ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๗.๒ ค่าปรับ หากทีปรีक्षाไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ทีปรีक्षाจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ทีปรีक्षा นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๗.๓ ทีปรีक्षाจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าทีปรีक्षाจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างและทีปรีक्षा ก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ทีปรีक्षाต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้งและบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

๑๘. นโยบายกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๘.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ทีปรีक्षाดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างคัดเลือกทีปรีक्षा และการดำเนินงานตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริม

อุตสาหกรรม มีสิทธิ์ที่จะไม่พิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษากระทำอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

๑) “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญา

๒) “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๘.๒ กรรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น และจะลงโทษโดยไม่ให้มีสิทธิ์เข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นระยะเวลา ๕ ปี

๑๙. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

๑๙.๑ ผู้ดูแลและรับผิดชอบโครงการ

นายเพทาย ล่อใจ

ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน

๑๙.๒ ผู้ประสานงานโครงการ

นายศิริชัย แยมโธ

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

โทรศัพท์ ๐๒ ๓๖๗ ๘๓๕๓,๐๘๗ ๕๕๑ ๙๐๘๙ e-mail: sirichai@dip.go.th

นายฉาย ทองละมุล

นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการ

โทรศัพท์ ๐๒ ๓๖๗ ๘๓๕๑,๐๙๘ ๘๓๒ ๓๖๗๓ e-mail: chai.tlm@gmail.com