

ขอบเขตการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา

Term of Reference (TOR)

เพื่อดำเนินกิจกรรมต่อยอดพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา

ภายใต้โครงการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา

สำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

ปีงบประมาณ 2560

1. หลักการและเหตุผล

ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา เป็นองค์ประกอบหนึ่งของทุนทางสังคมที่มีความสำคัญอย่างยิ่งยวดต่อการพัฒนาประเทศ เนื่องด้วยประเทศไทยมีความโดดเด่นและมีความหลากหลายทางวัฒนธรรมกระจายอยู่ทุกพื้นที่ ซึ่งหากสามารถพัฒนาและใช้ประโยชน์จากทุนดังกล่าวได้อย่างเต็มที่แล้ว ก็จะนำมาซึ่งการสร้างสรรคคุณค่าและมูลค่าเพิ่มต่อเศรษฐกิจและสังคมไทย

แนวทางพัฒนาทุนทางวัฒนธรรมของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม มุ่งเน้นการสร้างสรรคคุณค่า (Value Creation) แนวทางสำคัญในการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้แก่ผู้ประกอบการในยุคที่ต้องขับเคลื่อนด้วยทุนสมอง สติปัญญา และความคิดสร้างสรรค์ แทนการแข่งขันด้วยการใช้ความได้เปรียบด้านวัตถุดิบ แรงงาน และความสามารถในการผลิต ตามแนวคิดเดิมของระบบเศรษฐกิจอุตสาหกรรมการผลิตจำนวนมาก (Mass Production) ซึ่งไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้ในปัจจุบัน เพื่อให้มีการนำทุนทางวัฒนธรรมไปใช้ประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นการเสริมสร้างทุนทางสังคม จึงกำหนดแนวทางในการพัฒนาทุนทางวัฒนธรรม ดังนี้

ระยะที่ 1 การฟื้นฟู ถอดคุณค่า พัฒนาทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา โดยดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์โดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา ภายใต้โครงการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา เป็นการส่งเสริมการนำทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญาการผลิต การให้องค์ความรู้ในการการสร้างสรรครูปแบบสินค้าให้ผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าสินค้าได้ด้วยการออกแบบเป็นการพัฒนาผู้ประกอบการให้พ้นจากการรับจ้างผลิต (Original Equipment Manufacturer: OEM) ไปสู่ผู้ประกอบการแบบมีการออกแบบพัฒนาสินค้าได้เอง (Original Design Manufacture : ODM) ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าของสินค้าได้มากกว่า

ระยะที่ 2 การต่อยอดการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา การพัฒนาผู้ประกอบการให้มีศักยภาพการทำธุรกิจของผู้ประกอบการ จำเป็นต้องสร้างความรู้ความเข้าใจในเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจที่ครบองค์รวม ตั้งแต่แนวคิดธุรกิจ (Business Model) การออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย การทำการตลาดแบบบูรณาการและการสร้างแบรนด์ พร้อมทั้งบูรณาการกิจกรรมหลากหลายด้านที่ทำให้ผู้ประกอบการได้เกิดความรู้ความเข้าใจและได้ทดลองลงมือทำผ่านกระบวนการอบรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อเติมทักษะด้านการพัฒนาธุรกิจ การวิเคราะห์ตลาด การพัฒนาห่วงโซ่มูลค่า การหาช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ การพัฒนาธุรกิจเชิงลึกโดยมีที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาแนะนำเฉพาะด้านดูแลอย่างใกล้ชิดชี้แนะแนวทางในการจัดทำแผนกลยุทธ์และแผนงานการพัฒนาผลิตภัณฑ์

เชิงสร้างสรรค์ (Creative Product) ตลอดจนการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมสมัยใหม่มาใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพ สร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่ม เพื่อให้ผู้ประกอบการพร้อมรับกับสถานการณ์เศรษฐกิจที่กำลังก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และพร้อมสำหรับการนำผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการไทยสู่เวทีการค้าในระดับสากล

2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพการทำธุรกิจผลิตภัณฑ์ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา
- 2.2 เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และต่อยอดตราสินค้า
- 2.3 เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และตราสินค้าเผยแพร่ให้เป็นที่รู้จักในตลาด AEC

3. กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา ในปีงบประมาณ 2557 - 2559 จากทั่วประเทศ ที่มีความพร้อมสำหรับการต่อยอดสู่การค้าในเวที AEC จำนวน 45 ราย

4. สาขาเป้าหมาย

- 1) ประเภทผลิตภัณฑ์ผ้าและเครื่องแต่งกาย
- 2) ประเภทผลิตภัณฑ์ของใช้ ของตกแต่ง และของที่ระลึก
- 3) ประเภทผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

5. พื้นที่ดำเนินงาน

ทั่วประเทศ

6. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

ระยะเวลาดำเนินงาน 210 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา

7. วงเงินงบประมาณ

4,860,000 บาท (สี่ล้านแปดแสนหกหมื่นบาทถ้วน)

8. ผลผลิต

- 8.1 ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนได้รับการพัฒนา จำนวน 45 ราย
- 8.2 มีต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ในรูปแบบคอลเลคชัน (Collection) ไม่น้อยกว่า 45 คอลเลคชัน (Collection) รวม 180 ชิ้นงาน

9. ผลลัพธ์

ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนได้รับการพัฒนาศักยภาพในการทำธุรกิจและรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทำให้เกิดมูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 9

10. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

10.1 หน่วยงานที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์และต่อยอดตราสินค้า ให้กับกลุ่มเป้าหมาย ให้ได้ผลผลิตผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ โดยจัดทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและคุณสมบัติเหมาะสมเพียงพอ ในการดำเนินกิจกรรมให้สำเร็จ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

10.1.1 จัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมในภาพรวม ตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุด

10.1.2 ประชาสัมพันธ์เผยแพร่กิจกรรม เพื่อสร้างความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรม และรับสมัครผู้เข้าร่วมกิจกรรมตามกลุ่มเป้าหมายผ่านช่องทางสื่อต่างๆ ที่เหมาะสม

10.2 การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการ

10.2.1 คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม โดยคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายจากฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา ในปีงบประมาณ 2557 - 2559 ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของตกแต่งบ้าน ของที่ระลึก และสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวนไม่น้อยกว่า 65 ราย โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และจัดเก็บและบันทึกข้อมูลเบื้องต้นของวิสาหกิจชุมชน ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

10.2.2 จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา

10.2.3 การคัดเลือกผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ตามเกณฑ์ในข้อ 10.2.2 ให้มีเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมพิจารณาคัดเลือกร่วมกันที่ปรึกษาด้วย

10.2.4 ที่ปรึกษาต้องชี้แจงรายละเอียดโครงการ/กิจกรรมให้กับผู้ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ/กิจกรรมประกอบด้วยรายละเอียด ชื่อโครงการ กิจกรรมที่ดำเนินงาน จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษา แนะนำ ระยะเวลาการดำเนินงาน วงเงินงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนและผลประโยชน์ที่จะได้รับพร้อมจัดทำเป็นเอกสารแจ้งให้ผู้ประกอบการได้ทราบด้วย

10.2.5 การส่งมอบงานของที่ปรึกษาดังมีรูปถ่ายผู้ประกอบการที่แสดงเอกสารในข้อ 10.2.4 แนบในรายงานผลการดำเนินงานด้วย

10.3 การเปิดตัวโครงการ

จัดงานแถลงข่าวเปิดตัวโครงการ (Kick off) จำนวน 1 ครั้ง ในกรุงเทพมหานครหรือสถานที่ที่เหมาะสม

10.4 จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และแนวทางการต่อยอดตราสินค้าแก่ผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า 65 ราย ไม่น้อยกว่า 3 วัน โดยต้องประกอบด้วย

10.4.1 วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ / ตลาด/ศักยภาพผู้ประกอบการ/รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่การใช้สัญลักษณ์สินค้า เครื่องหมายทางการค้า การใช้ Brand ที่เหมาะสมที่จะเข้าสู่ AEC ร่วมกับผู้ประกอบการเพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์พร้อมให้ข้อเสนอแนะและให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการ

10.5 การศึกษาดูงานด้านการตลาด (Market Survey) ในแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดไว้

10.6 คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพไม่น้อยกว่า 45 ราย จากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จำนวนไม่น้อยกว่า 65 ราย เพื่อจัดกิจกรรมต่อยอดการพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาด AEC ไม่น้อยกว่า 12 Man-Hour โดยการทำงานประกอบด้วย

10.6.1 จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา

10.6.2 การคัดเลือกผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ตามเกณฑ์ในข้อ 10.6.1 ให้มีเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมพิจารณาคัดเลือกร่วมกันที่ปรึกษาด้วย

10.6.3 การส่งมอบงานของที่ปรึกษาต้องมีรูปถ่ายผู้ประกอบการที่แสดงเอกสารในข้อ 10.6 แนบ
ในรายงานผลการดำเนินงานด้วย

10.6.4 ยกร่างผลิตภัณฑ์ที่นำไปจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ผู้ประกอบการละไม่น้อยกว่า 4
ชิ้นงาน รวม 180 ชิ้นงาน

10.6.5 จัด Design Workshop เพื่อออกแบบสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย ในรูปแบบงานแบบร่างผลิตภัณฑ์ (Sketch Design) ที่มีลักษณะเป็น คอลเลคชั่น (Collection)

10.7 การจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ (Prototype Products)

10.7.1 การจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ กลุ่มผู้ประกอบการละ 1 คอลเลคชั่น ไม่น้อยกว่า 4
ชิ้นงาน รวม 180 ชิ้นงาน

10.7.2 ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ครั้งที่ 1 ณ แหล่งผลิต ไม่น้อยกว่า 3 man-hour/คน เพื่อ
ตรวจสอบความก้าวหน้าการจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ และการให้คำปรึกษาเชิงลึกรายบุคคล

10.7.3 การตรวจสอบต้นแบบผลิตภัณฑ์ ครั้งที่ 2 ไม่น้อยกว่า 3 man-hour/คน ในสถานที่ที่
เหมาะสม เพื่อตรวจสอบต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

10.8 จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ไม่น้อยกว่า 2 วัน เพื่อเตรียมพร้อมผู้ประกอบการให้สามารถนำผลิตภัณฑ์
ไปทดสอบตลาดในประเทศและต่างประเทศได้ ประกอบด้วย

10.8.1 การให้ความรู้เรื่องการนำสินค้าสู่ตลาดในช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบต่างๆ อาทิ
การจัดทำ Pop-Up shop การส่งออก การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในระดับนานาชาติ ฯลฯ

10.8.2 จัดทำ Marketing Tools ประกอบด้วย นามบัตร แผ่นพับ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และสื่อ
ทาง Digital ฯลฯ

10.8.3 การจัดทำ Re-Branding ให้กับผู้ประกอบการเพื่อนำเสนอในตลาด AEC

10.9 การนำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบตลาด (Market Test)

10.9.1 จัดกิจกรรมทดสอบตลาดครั้งที่ 1 ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำหรืองานแสดงสินค้าในระดับ
นานาชาติที่มีกลุ่มลูกค้าในระดับสากล โดยนำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ประกอบการทั้ง 45 ราย มาจัดแสดง
จำนวน 1 ครั้ง โดยออกแบบและจัดทำโครงสร้างที่สามารถสื่อสารภาพลักษณ์ของโครงการในตลาด AEC

10.9.2 จัดกิจกรรมทดสอบตลาดครั้งที่ 2 ในห้างสรรพสินค้าหรืองานแสดงสินค้าในระดับ
นานาชาติ จำนวน 1 ครั้ง โดยคัดเลือกต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความโดดเด่นของผู้ประกอบการไม่น้อยกว่า 10
ราย มาจัดแสดงสินค้าให้เป็นที่รู้จักในตลาด AEC โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

- จัดประชุมคณะกรรมการ พร้อมจัดเกณฑ์การคัดเลือก เพื่อพิจารณาคัดเลือก
ผู้ประกอบการที่มีความพร้อมในการนำผลิตภัณฑ์และตราสินค้าเข้าสู่กลุ่มเป้าหมาย

- จัดประชุมเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ในการจัดแสดงสินค้า และสรุปสถานที่
เป้าหมาย

- นำผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมงานแสดงสินค้าเผยแพร่ผลิตภัณฑ์และ
ตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมาย

- ที่ปรึกษาประสานจัดหาผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือก ร่วมงานแสดงสินค้าใน
พื้นที่เป้าหมาย (ผู้ประกอบการออกค่าใช้จ่าย)

- จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วม
โครงการกับคู่ค้าในต่างประเทศ อย่างน้อย 1 ครั้ง

- ที่ปรึกษาดำเนินการเช่าและจัดบุทพื้นที่แสดงสินค้า พร้อมป้ายเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ตราสินค้าในบริเวณพื้นที่งานฯ ออกแบบพื้นที่แสดงศักยภาพของสินค้าไทยอย่างเหมาะสม (ที่ปรึกษาออกค่าใช้จ่าย)

10.10 จัดประชุมสรุปวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ หลังจากได้ดำเนินการจัดกิจกรรมทดสอบตลาด ครั้งที่ 2 เพื่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ให้มีความโดดเด่นและพร้อมที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า โดยให้คำแนะนำผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงแก้ไขเชิงลึกให้แก่ตราสินค้า เพื่อให้มีความพร้อมในการพัฒนาตัวสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้นๆ อย่างน้อย 6 man-hour

10.11 จัดเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรม/ผลิตภัณฑ์/ตราสินค้า ออกสู่สาธารณะชน โดยใช้สื่อทุกระบบ อาทิ สื่อป้ายโฆษณาตราสินค้า/โทรทัศน์/วิทยุ/หนังสือพิมพ์ ฯลฯ อย่างใดอย่างหนึ่งในพื้นที่เป้าหมาย

10.12 จัดทำ Content ที่เน้นสาระสำคัญในรูปแบบ Digital File และสรุปผลสำเร็จของโครงการฯ (ผู้ประกอบการ 6 รายที่เป็นผลลัพธ์)

10.13 จัดทำแคตตาล็อกสินค้า โดยมีเนื้อหาความเป็นมาโครงการ ภาพถ่ายผลิตภัณฑ์ รายละเอียดผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน 1,000 เล่ม โดยมีเนื้อหาทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

10.14 จัดประชุมคณะกรรมการ/ผู้เชี่ยวชาญ กำกับดูแลภาพรวม ฯลฯ

10.15 ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน จัดทำสรุปรายงานภาพรวมโครงการพร้อมข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการ

11. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

11.1 งวดที่ 1: ภายใน 30 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา จัดส่งรายงานงวดที่ 1 (Progress Report 1) ประกอบด้วยผลการดำเนินงานตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

หน่วยงานที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานกิจกรรมพัฒนาผลิตภัณฑ์และต่อยอดตราสินค้า ให้กับกลุ่มเป้าหมาย ให้ได้ผลผลิตผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ โดยจัดทีมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและคุณสมบัติเหมาะสมเพียงพอ ในการดำเนินกิจกรรมให้สำเร็จ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. จัดทำแผนการดำเนินงานกิจกรรมในภาพรวม ตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุด

2. ประชาสัมพันธ์เผยแพร่กิจกรรม เพื่อสร้างความเข้าใจในการดำเนินกิจกรรม และรับสมัครผู้เข้าร่วมกิจกรรมตามกลุ่มเป้าหมายผ่านช่องทางสื่อต่างๆ ที่เหมาะสม

11.2 งวดที่ 2: ภายใน 90 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา จัดส่งรายงานงวดที่ 2 (Progress Report 2) ประกอบด้วยผลการดำเนินงานตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

1. การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการ

1.1 คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเข้าร่วมกิจกรรม โดยคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายจากฐานข้อมูลผู้ประกอบการที่เคยเข้าร่วมโครงการพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมโดยใช้ทุนทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญา ในปีงบประมาณ 2557 - 2559 ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าและเครื่องแต่งกาย ของใช้ ของตกแต่งบ้าน ของที่ระลึก และสมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร จำนวนไม่น้อยกว่า 65 ราย โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และจัดเก็บและบันทึกข้อมูลเบื้องต้นของวิสาหกิจชุมชน ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด

1.2 จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา

1.3 การคัดเลือกผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ตามเกณฑ์ในข้อ 1.2 ให้มีเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมพิจารณาคัดเลือกร่วมกันที่ปรึกษาดำเนินการ

1.4 ที่ปรึกษาต้องชี้แจงรายละเอียดโครงการ/กิจกรรมให้กับผู้ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ/กิจกรรมประกอบด้วยรายละเอียด ชื่อโครงการ กิจกรรมที่ดำเนินงาน จำนวนชั่วโมงให้คำปรึกษา แนะนำ ระยะเวลาการดำเนินงาน วงเงินงบประมาณที่ได้รับการสนับสนุนและผลประโยชน์ที่จะได้รับพร้อมจัดทำเป็นเอกสารแจ้งให้ผู้ประกอบการได้ทราบด้วย

1.5 การส่งมอบงานของที่ปรึกษาต้องมีรูปถ่ายผู้ประกอบการที่แสดงเอกสารในข้อ1.4แนบในรายงานผลการดำเนินงานด้วย

2. การเปิดตัวโครงการ จัดงานแถลงข่าวเปิดตัวโครงการ (Kick off) จำนวน 1 ครั้ง ในกรุงเทพมหานครหรือสถานที่ที่เหมาะสม

3. จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และแนวทางการต่อยอดตราสินค้าแก่ผู้ประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า 65 ราย ไม่น้อยกว่า 3 วัน โดยต้องประกอบด้วย

3.1 วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ / ตลาด/ศักยภาพผู้ประกอบการ/รูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่การใช้สัญลักษณ์สินค้า เครื่องหมายทางการค้า การใช้ Brand ที่เหมาะสมที่จะเข้าสู่ AEC ร่วมกับผู้ประกอบการเพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์พร้อมให้ข้อเสนอแนะและให้คำปรึกษาแนะนำผู้ประกอบการ

4. การศึกษาดูงานด้านการตลาด (Market Survey) ในแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดไว้

5. คัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพไม่น้อยกว่า 45 ราย จากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการจำนวนไม่น้อยกว่า 65 ราย เพื่อจัดกิจกรรมต่อยอดการพัฒนาในรูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับในตลาด AEC ไม่น้อยกว่า 12 Man-Hour โดยการทำงานประกอบด้วย

5.1 จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกกลุ่มผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา

5.2 การคัดเลือกผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ตามเกณฑ์ในข้อ5.1 ให้มีเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมพิจารณาคัดเลือกร่วมกันที่ปรึกษาด้วย

5.3 การส่งมอบงานของที่ปรึกษาต้องมีรูปถ่ายผู้ประกอบการที่แสดงเอกสารในข้อ5แนบในรายงานผลการดำเนินงานด้วย

5.4 ยกร่างผลิตภัณฑ์ที่นำไปจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ผู้ประกอบการละไม่น้อยกว่า 4 ชิ้นงาน รวม 180 ชิ้นงาน

5.5 จัด Design Workshop เพื่อออกแบบสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย ในรูปแบบงานแบบร่างผลิตภัณฑ์ (Sketch Design) ที่มีลักษณะเป็นคอลเลคชัน (Collection)

11.3 งวดที่ 3: ภายใน 180 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา จัดส่งรายงานงวดที่ 3 (Progress Report 3) ประกอบด้วยผลการดำเนินงานตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

1. การจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ (Prototype Products)

1.1 การจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ กลุ่มผู้ประกอบการละ 1 คอลเลคชัน ไม่น้อยกว่า 4 ชิ้นงาน รวม 180 ชิ้นงาน

1.2 ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ครั้งที่ 1 ณ แหล่งผลิต ไม่น้อยกว่า 3 man-hour/ต่อคน เพื่อตรวจสอบความก้าวหน้าการจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ และการให้คำปรึกษาเชิงลึกรายบุคคล

1.3 การตรวจสอบต้นแบบผลิตภัณฑ์ ครั้งที่ 2 ไม่น้อยกว่า 3 man-hour/ราย ในสถานที่ที่เหมาะสม เพื่อตรวจสอบต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่

2. จัดฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ไม่น้อยกว่า 2 วัน เพื่อเตรียมพร้อมผู้ประกอบการให้สามารถนำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบตลาดในประเทศและต่างประเทศได้ ประกอบด้วย

2.1 การให้ความรู้เรื่องการนำสินค้าสู่ตลาดในช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบต่างๆ อาทิ การจัดทำ Pop-Up shop การส่งออก การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในระดับนานาชาติ ฯลฯ

2.2 จัดทำ Marketing Tools ประกอบด้วย นามบัตร แผ่นพับ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ และสื่อทาง Digital ฯลฯ

2.3 การจัดทำ Re-Branding ให้กับผู้ประกอบการเพื่อนำเสนอในตลาด AEC

3. การนำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบตลาด (Market Test)

3.1 จัดกิจกรรมทดสอบตลาดครั้งที่ 1 ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำหรืองานแสดงสินค้าในระดับนานาชาติที่มีกลุ่มลูกค้าในระดับสากล โดยนำต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ประกอบการทั้ง 45 ราย มาจัดแสดงจำนวน 1 ครั้ง โดยออกแบบและจัดทำโครงสร้างที่สามารถสื่อสารภาพลักษณ์ของโครงการในตลาด AEC

3.2 จัดกิจกรรมทดสอบตลาดครั้งที่ 2 ในห้างสรรพสินค้าหรืองานแสดงสินค้าในระดับนานาชาติ จำนวน 1 ครั้ง โดยคัดเลือกต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีความโดดเด่นของผู้ประกอบการไม่น้อยกว่า 10 ราย มาจัดแสดง

- จัดประชุมคณะกรรมการ พร้อมจัดเกณฑ์การคัดเลือก เพื่อพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีความพร้อมในการนำผลิตภัณฑ์และตราสินค้าเข้าสู่กลุ่มเป้าหมาย

- จัดประชุมเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการ ในการจัดแสดงสินค้า และสรุปสถานที่เป้าหมาย

- นำผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมงานแสดงสินค้าเผยแพร่ผลิตภัณฑ์และตราสินค้าให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มเป้าหมาย

- ที่ปรึกษาประสานจัดหาผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือก ร่วมงานแสดงสินค้าในพื้นที่เป้าหมาย (ผู้ประกอบการออกค่าใช้จ่าย)

- จัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Business Matching) ให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการกับคู่ค้าในต่างประเทศ อย่างน้อย 2 ครั้ง

- ที่ปรึกษาดำเนินการเช่าและจัดบูทพื้นที่แสดงสินค้า พร้อมป้ายเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ตราสินค้าในบริเวณพื้นที่งานฯ ออกแบบพื้นที่แสดงศักยภาพของสินค้าไทยอย่างเหมาะสม (ที่ปรึกษาออกค่าใช้จ่าย)

4. จัดประชุมสรุปวิเคราะห์ข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญ หลังจากได้ดำเนินการจัดกิจกรรมทดสอบตลาด ครั้งที่ 2 เพื่อการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ให้มีความโดดเด่นและพร้อมที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับตราสินค้า โดยให้คำแนะนำผู้ประกอบการเรื่องการปรับปรุงแก้ไขเชิงลึกให้แก่ละตราสินค้า เพื่อให้มีความพร้อมในการพัฒนาตัวสินค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายนั้นๆ อย่างน้อย 6 man-hour

5. จัดเผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรม/ผลิตภัณฑ์/ตราสินค้า ออกสู่สาธารณะชน โดยใช้สื่อทุกระบบ อาทิ สื่อป้ายโฆษณาตราสินค้า/โทรทัศน์/วิทยุ/หนังสือพิมพ์ ฯลฯ อย่างใดอย่างหนึ่งในพื้นที่เป้าหมาย

6. จัดทำ Content ที่เน้นสาระสำคัญในรูปแบบ Digital File และสรุปผลสำเร็จของโครงการฯ (ผู้ประกอบการ 6 รายที่เป็นผลลัพธ์)

11.4 งวดที่ 4: ภายใน 210 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างได้การดำเนินงานจนเสร็จสมบูรณ์ ตามขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

1. จัดทำแคตตาล็อกสินค้า โดยมีเนื้อหาความเป็นมาโครงการ ภาพถ่ายผลิตภัณฑ์ รายละเอียดผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน 1,000 เล่ม โดยมีเนื้อหาทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

2. จัดประชุมคณะกรรมการ/ผู้เชี่ยวชาญ กำกับดูแลภาพรวม ฯลฯ

3. ติดตามและประเมินผลการดำเนินงาน จัดทำสรุปรายงานภาพรวมโครงการพร้อมข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการและจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)

หมายเหตุ ผู้รับจ้าง (ที่ปรึกษา) จะต้องส่งมอบงานให้ผู้ว่าจ้างภายในระยะเวลาที่กำหนดในแต่ละงวดงาน การนำส่งให้ทำเป็นหนังสือนำส่ง โดยเรียนประธานกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา และรายงานการดำเนินการในการขอเบิกเงินงวดทุกครั้ง ให้ที่ปรึกษาจัดส่งเอกสารที่เป็นรูปเล่ม (Hardcopy) พร้อมทั้งไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ (Softcopy) ด้วย จำนวน 7 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> ผู้รับจ้างต้องบันทึกให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาหรือกำหนดงวดงาน โดยติดต่อขอรหัสเข้าระบบได้ที่ฝ่ายบริหารทั่วไปของผู้ว่าจ้าง

การจัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม ทุกครั้ง โดยรายงานดังกล่าว ให้มีลักษณะอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- 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

12. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)

12.1 งวดที่ 1 เป็นเงินร้อยละ 20 ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน 30 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินงานงวดที่ 1 (Progress Report 1) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

12.2 งวดที่ 2 เป็นเงินร้อยละ 30 ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน 90 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินงานงวดที่ 2 (Progress Report 2) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

12.3 งวดที่ 3 เป็นเงินร้อยละ 30 ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน 180 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานผลความคืบหน้าการดำเนินงานงวดที่ 3 (Progress Report 3) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

12.4 งวดที่ 4 เป็นเงินร้อยละ 20 ของค่าจ้างทั้งหมด ภายใน 210 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินงานจนเสร็จสมบูรณ์ตามขอบเขตของงานและวิธีดำเนินงาน งวดที่ 4 พร้อมส่งมอบต้นแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ของผู้ประกอบการฯ ละ 1 คอลเล็กชั่น ไม่น้อยกว่า 4 ชิ้นงาน รวม 180 ชิ้นงาน และส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

13. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้าง จะกำกับการดำเนินงานดังนี้

13.1 ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

13.2 ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับดูแลการดำเนินงานของผู้รับจ้าง ให้เป็นไปตามสัญญาจ้าง

13.3 ผู้รับจ้างต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน ตามที่คณะกรรมการกำกับดูแลการจ้างที่ปรึกษาร้องขอ

13.4 ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดเหนี่ยวเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากผู้รับจ้างดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

13.5 ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของผู้รับจ้างเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

14. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

14.1 ผู้มีอาชีพให้บริการรับจ้างที่ปรึกษา

14.2 ไม่เป็นผู้ที่ถูกกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

14.3 ต้องไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนองานรายอื่น ณ วันที่ประกาศประกวดราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม

14.4 ต้องไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลเป็นผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งละสิทธิและความคุ้มกันเช่นนั้น

14.5 บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ

14.6 บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อ จัดจ้าง ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของ กรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

14.7 คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

14.8 มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินการให้คำปรึกษา แนะนำฝึกอบรม ที่สัมพันธ์กับหัวข้อที่กำหนดได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด

15. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

คณะกรรมการจะพิจารณาตัดสินข้อเสนอทางเทคนิค โดยมีการพิจารณา 4 ด้าน และต้องมีคะแนนในแต่ละด้านไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ดังนี้

1. ความสอดคล้องระหว่างขอบเขตของงานและข้อเสนอของที่ปรึกษาแนวคิดและรูปแบบการดำเนินงาน	30 คะแนน
2. แผนการดำเนินงานและแผนการบริหารโครงการ	30 คะแนน
3. ประสบการณ์ของที่ปรึกษา	20 คะแนน
4. ทีมงานและความพร้อมของที่ปรึกษา	20 คะแนน

16. การยื่นข้อเสนอโครงการ

รายละเอียดในหัวข้อนี้ถือเป็นสาระสำคัญ หน่วยงานที่ปรึกษาจะต้องเสนอโครงการตามระเบียบการเสนอโครงการในข้อ 16 นี้ อย่างเคร่งครัด คณะกรรมการดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาสงวนสิทธิ์ที่จะไม่พิจารณา ข้อเสนอที่ไม่ครบถ้วนและไม่เป็นไปตามระเบียบการเสนอโครงการนี้ โดยให้หน่วยงานที่ปรึกษาแบ่งการยื่นของ เสนองานออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

16.1 ของข้อด้านเทคนิค (Technical Proposal) ซึ่งบรรจุในซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจนหน้าซอง ว่า “ข้อเสนอด้านเทคนิค” จำนวน 7 ชุด โดยในข้อเสนอด้านเทคนิค ต้องประกอบด้วยเนื้อหาสาระสำคัญอย่างน้อย ดังนี้

- กลุ่มเป้าหมาย
- วัตถุประสงค์ของการดำเนินกิจกรรม
- ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน
- ผังแสดงกรอบเวลาในการดำเนินงาน เช่น ผังการไหลของงาน (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็น เดือนที่ 1,2,3,..... แทนการลงระยะเวลาเป็นชื่อเดือน ต.ค.,พ.ย.,ธ.ค.,.....)
- การรายงานผล การรายงานความก้าวหน้า และการประเมินผลการดำเนินกิจกรรม
- รายละเอียดอื่นๆ ที่สอดคล้องและเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจกรรม
- โครงสร้างการบริหารงาน และรายละเอียดประวัติ ความรู้ ความสามารถ ผลงาน ประสบการณ์ของที่ปรึกษาที่ร่วมให้คำปรึกษา เป็นต้น

16.2 ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) แสดงงบประมาณในการดำเนินงานแยกต่างหาก โดยให้บรรจุข้อเสนอด้านราคาในซองปิดผนึกและระบุไว้ชัดเจนหน้าซองว่า “ข้อเสนอด้านราคา” จำนวน 1 ชุด โดยแบ่งงบประมาณในการดำเนินการเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรม ค่าบำรุงหน่วยงาน ค่าบริหารโครงการ (ซึ่งไม่เกิน 10%) เป็นต้น โดยแต่ละรายการให้มีรายละเอียดตามสมควร

16.3 ชองเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้น เช่น การขึ้นทะเบียนผู้รับจ้างกับกระทรวงการคลัง การขึ้นทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย (ในกรณีผู้รับจ้างมอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน)

17. การทำสัญญาจ้าง

17.1 ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ 5

17.2 ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้าง ยังมีได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ 0.1 ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

17.3 ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงานหรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงาน ผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษา ก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้งและบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

18. นโยบายกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

18.1 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างคัดเลือกที่ปรึกษา และการดำเนินงานตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิ์ที่จะไม่พิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษากระทำอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้

1) “การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้อยสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญา

2) “การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิด ที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือก หรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลายทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์พึงได้จากการแข่งขันอย่างเสรีและเปิดเผย

18.2 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น และจะลงโทษโดยไม่ให้มีสิทธิ์เข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นระยะเวลา 5 ปี

19. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

19.1 ผู้ดูแลและรับผิดชอบโครงการ

นายเพทาย ล่อใจ

ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาอุตสาหกรรมชุมชน

19.2 ผู้ประสานงานโครงการ

นายสันติ สอนมูลปิ่น

ผู้อำนวยการส่วนพัฒนาภูมิปัญญาและนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ชุมชน

โทรศัพท์ 02367 8389 ,061 4200075 e-mail: suntis@dip.go.th

19.3 นายวสิษฐ์ วีระวุฒิ นักวิชาการอุตสาหกรรมชำนาญการพิเศษ

โทรศัพท์ 0 2367 8312, 089 2041 413 e-mail: wasit@dip.go.th

