
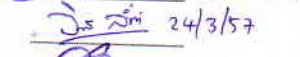
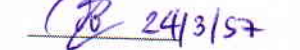


การเปิดเผยราคากลางและการคำนวณราคากลางการจ้างที่ปรึกษา

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

1. ชื่อโครงการ: โครงการยกระดับผู้ประกอบการ OTOP ที่มีศักยภาพ ก้าวไปสู่ SMEs ปี 2557 (77 ราย 77 จังหวัด)
เฉพาะกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 1-2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 1-2 รวม 20 ราย 20 จังหวัด
/หน่วยงานเจ้าของโครงการ: ส่วนโครงการด้านการพัฒนาวิสาหกิจในภูมิภาค สำนักประสานและบริหารโครงการ
2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร: เป็นเงิน 22,754,500 บาท (ยี่สิบสองล้านเจ็ดแสนห้าหมื่นห้าร้อยบาทถ้วน)
เป้าหมายรวมทั้งโครงการ 77 ราย (1 ราย / 1 จังหวัด)
3. วันที่กำหนดราคากลาง: - 1 เม.ย. 2557 เป็นเงิน 5,900,000 บาท (ห้าล้านเก้าแสนบาทถ้วน) เป้าหมาย 20 ราย (1 ราย / 1 จังหวัด)
4. ค่าตอบแทนบุคคลากร: จำนวน 885,000 บาท จำนวน 5 เดือน (ผู้จัดการ/หัวหน้าโครงการ 300,000 บาท บุคลากรสนับสนุน 450,000 บาท และเจ้าหน้าที่โครงการ 135,000 บาท)
 - 4.1 ประเภทที่ปรึกษา: กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ
 - 4.2 คุณสมบัติของที่ปรึกษา:
 - เป็นหน่วยงานภาครัฐ หรือ มูลนิธิที่จัดตั้งขึ้น โดยรัฐหรือหน่วยงานของรัฐ หรือ อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของรัฐ หรือหน่วยงานของรัฐ ที่เป็นนิติบุคคลตามกฎหมายและจดทะเบียนที่ปรึกษาไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาของกระทรวงการคลัง
 - มีหัวหน้าโครงการที่มีวุฒิการศึกษาอย่างน้อยปริญญาโท มีประสบการณ์ 5 ปี ในสาขาที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการ และมีจัดการประสบการณ์และความรู้ในด้านการบริหารการปฏิบัติงานในด้านที่เกี่ยวข้อง และ/หรือมีผลงานที่เกี่ยวข้องที่สามารถนำมาอ้างอิงได้
 - มีบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสม รับผิดชอบการปฏิบัติงานในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการดำเนินงานตลอดระยะเวลาดำเนินงาน
 - ต้องไม่มีผู้มีรายชื่อในบัญชีผู้ทำงานของทางราชการหรือของผู้ว่าจ้าง และไม่เป็นผู้กระทำความผิดตามกฎหมายว่าด้วยความผิดเกี่ยวกับการเสนอราคาต่อหน่วยงานของรัฐ
 - 4.3 จำนวน: ผู้จัดการ/หัวหน้าโครงการ (ปริญญาโท) 1 คน บุคลากรสนับสนุน (ปริญญาตรี) 3 คน พนักงาน/เจ้าหน้าที่ โครงการ 2 คน
5. ค่าวัสดุอุปกรณ์: 50,000 บาท
6. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ: 1,500,000 บาท (หนึ่งล้านห้าแสนบาทถ้วน) จัดกิจกรรมทดสอบตลาดในต่างประเทศ 1 ครั้ง
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ: รวมเป็นเงิน 3,465,000 บาท (สามล้านสี่แสนหกหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ประกอบด้วย
 - ค่าวิทยากรโดยผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านให้การอบรมและให้คำปรึกษาแนะนำเป็นรายกลุ่มและรายบุคคล จัดทำแผนและพัฒนาผู้ประกอบการตามแผน 20 ราย (จังหวัดละ 1 ราย) เป็นเงิน 662,000 บาท (121 วันๆ ละ 6 ชั่วโมง)
 - ค่าทดสอบตลาดในประเทศ 2 ครั้งๆ ละ 20 ราย เป็นเงิน 870,000 บาท
 - ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุม-ลงพื้นที่วินิจฉัย/พัฒนาเป็นรายกิจการ-จังหวัด (อาหารและเครื่องดื่ม / ที่พัก / ยานพาหนะ) รวม 20 ราย 20 จังหวัด รวมเป็นเงิน 1,683,000 บาท
 - ค่าใช้จ่ายในการบริหารงาน-สำนักงานของที่ปรึกษา 5 เดือน เป็นเงิน 250,000 บาท
8. รายชื่อผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR):
 - 8.1 นายทศพล ยูปานนท์ ผู้จัดทำ TOR และ จัดทำราคากลางค่าใช้จ่าย หนส.โครงการด้านการพัฒนาวิสาหกิจในภูมิภาค (ป.บ.)
 - 8.2 นายวิหวัศ ลำซำ ผู้ตรวจทาน ลำดับที่ 1 รอง.ผอ.สำนักประสานและบริหารโครงการ (ป.บ.)
 - 8.3 นายวชิระ แก้วก้อ ผู้ตรวจทาน ลำดับที่ 2 ผอ.สำนักประสานและบริหารโครงการ (ป.บ.)
9. ที่มาของการกำหนดราคากลาง:
 1. หลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษา ที่ นร 0506/ว 128 ลงวันที่ 8 สิงหาคม 2556
 2. แนวทางการใช้ค่าอัตราค่าตอบแทนที่ปรึกษาไทยอัตราใหม่ ที่ กค 0903/ ว.99 ลงวันที่ 20 พฤศจิกายน 2546
 3. หลักเกณฑ์ แนวทาง และขอบเขต การพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี (การฝึกอบรมสัมมนา/รายการค่าจ้างที่ปรึกษา /รายการค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ ของสำนักงบประมาณ เมษายน 2555)
 4. หลักเกณฑ์ในการจัดตั้งงบประมาณรายจ่ายประจำปี งบประมาณ พ.ศ. 2557 สสว.


17/3/57

24/3/57

24/3/57



รายละเอียด

ขอบเขตของงาน (Term of Reference : TOR)

โครงการยกระดับผู้ประกอบการ OTOP ที่มีศักยภาพ ก้าวไปสู่ SMEs ปี 2557
(ในพื้นที่ตามประกาศคณะกรรมการนโยบายการบริหารงานจังหวัดและกลุ่มจังหวัดแบบบูรณาการ
เฉพาะ ในเขตจังหวัด กลุ่ม ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 1-2
และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 1-2 รวมจำนวน 20 จังหวัด)

ส่วนโครงการด้านการพัฒนาวิสาหกิจในภูมิภาค
สำนักประสานและบริหารโครงการ
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วันที่ 17 มีนาคม 2557

ขอบเขตของงาน (Term of Reference : TOR)

โครงการยกระดับผู้ประกอบการ OTOP ที่มีศักยภาพ ก้าวไปสู่ SMEs ปี 2557
(ในพื้นที่ตามประกาศคณะกรรมการนโยบายการบริหารงานจังหวัดและกลุ่มจังหวัดแบบบูรณาการ
เฉพาะ ในเขตจังหวัด กลุ่ม ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 1-2
และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 1-2 รวมจำนวน 20 จังหวัด)

1. หลักการและเหตุผล

ตามกรอบแผนปฏิบัติการโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กำหนดแนวทางการพัฒนาผ่านกระบวนการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ซึ่งมีการจัดระดับผลิตภัณฑ์ตามศักยภาพทางด้านการผลิต ช่องทางการตลาด และคุณภาพผลิตภัณฑ์ เป็นระดับ 1-5 ดาว และสนับสนุนให้มีการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการและผลิตภัณฑ์ในด้านต่างๆ ทั้ง กระบวนการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยในช่วงเวลาที่ผ่านมามีวิสาหกิจชุมชน/กลุ่ม/ผู้ผลิต มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องแต่ยังอยู่ในขอบเขตที่จำกัด วิสาหกิจบางส่วนยังขาดข้อมูลและทักษะความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) รวมทั้งทักษะการบริหารจัดการในเชิงธุรกิจแบบมืออาชีพ การผลิตที่มีคุณภาพมาตรฐาน ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถแข่งขันในตลาดได้ด้วยตนเอง

ด้วยเหตุผลดังกล่าว สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม หรือ สสว. ได้รับความเห็นชอบจากคณะทำงานยกระดับผู้ประกอบการ OTOP ไปสู่ผู้ประกอบการ SMEs ให้เป็นหน่วยงานหลักในการประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อันประกอบด้วย อุตสาหกรรมจังหวัด กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ กรมส่งเสริมการเกษตร กรมการพัฒนาชุมชน ดำเนินการคัดเลือกวิสาหกิจชุมชน/กลุ่ม/ผู้ผลิต จำนวน 77 กลุ่ม/ราย/กิจการ เพื่อยกระดับการพัฒนาผู้ประกอบการอย่างเป็นระบบให้สามารถขยายลักษณะการประกอบธุรกิจสู่ SMEs โดยมุ่งหวังให้สามารถดำเนินกิจการได้อย่างยั่งยืน ซึ่งภายใต้โครงการจะดำเนินการผลักดันเรื่องทักษะความเป็นผู้ประกอบการ และความรู้ความสามารถด้านการบริหารจัดการ ด้านกระบวนการผลิต และด้านการตลาดจำหน่ายให้เพิ่มขึ้น โดยมีพื้นที่การให้บริการทั่วประเทศ ผ่านกระบวนการประเมินศักยภาพและจัดทำแผนการพัฒนาอย่างเป็นระบบสอดคล้องกับความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อประเมินศักยภาพของผู้ประกอบการ OTOP เพื่อวิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง ในการดำเนินธุรกิจในด้านต่างๆ ครอบคลุมทั้งด้าน การบริหารจัดการ การบริหารการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และด้านการตลาด

2.2 เพื่อนำผลการประเมินศักยภาพ มาจัดทำแผนการพัฒนาความสามารถในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ OTOP กลุ่มเป้าหมาย ให้มีศักยภาพและเตรียมความพร้อมเพื่อก้าวไปสู่การเป็นผู้ประกอบการ SMEs

2.3 เพื่อให้ผู้ประกอบการสินค้า OTOP สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) และเป็นรากฐานการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ในระดับนานาชาติ และเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีมาตรฐานและรูปแบบทันสมัยตามแนวโน้มตลาด

2.4 เพื่อสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการ OTOP ได้มีประสบการณ์และการเรียนรู้การทำธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศและสร้างภาพลักษณ์สินค้า OTOP ให้เป็นที่รู้จักทั้งในระดับประเทศและนานาชาติ

2.5 เพื่อให้ผู้ประกอบการ OTOP มีระบบการดำเนินงานของกลุ่มที่เหมาะสม สามารถนำมาปรับปรุงการดำเนินงานด้านต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยสามารถพึ่งพาตนเองเป็นหลัก และสามารถนำไปใช้อย่างต่อเนื่อง และพัฒนาเป็น SMEs ในอนาคต

3. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการ OTOP ที่มีศักยภาพในเชิงพาณิชย์ทั้งด้านการผลิต หรือการตลาด ระดับ 4-5 ดาว ซึ่งต้องเป็นผู้ประกอบการที่ไม่ใช่นิติบุคคลที่จดทะเบียนไว้กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า (ไม่ใช่บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฯลฯ) ในพื้นที่ 20 จังหวัด โดยยกเว้น ในกรณีจังหวัดที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมาย ไม่มีผู้ประกอบการ OTOP ระดับ 4-5 ดาว หรือกรณีจังหวัดที่อยู่ในกลุ่มเป้าหมายผู้ประกอบการ ระดับ 4-5 ดาว ไม่มีความประสงค์จะเข้าร่วมโครงการ จะเลือกเลือกผู้ประกอบการ OTOP ที่มีความพร้อมและมีศักยภาพแทน โดยผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ต้องอยู่ในกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์ 5 ประเภท ได้แก่

- 3.1 อาหาร
- 3.2 เครื่องดื่ม
- 3.3 ผ้า เครื่องแต่งกาย
- 3.4 ของใช้ ของประดับ และของตกแต่ง
- 3.5 สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหาร

4. พื้นที่เป้าหมายดำเนินงาน

ดำเนินการประเมินศักยภาพ และจัดทำแผนการพัฒนาผู้ประกอบการ OTOP ที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ จำนวน 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ ในพื้นที่ 20 จังหวัด (จังหวัดละ 1 ราย/กลุ่ม) ดังนี้

4.1 พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 1 รวม 5 จังหวัด ประกอบด้วย เลย หนองคาย หนองบัวลำภู อุดรธานี บึงกาฬ

4.2 พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 2 รวม 3 จังหวัด ประกอบด้วย นครพนม มุกดาหาร สกลนคร

4.3 พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 1 รวม 4 จังหวัด ประกอบด้วย ชัยภูมิ นครราชสีมา บุรีรัมย์ สุรินทร์

4.4 พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง 2 รวม 4 จังหวัด ประกอบด้วย ยโสธร ศรีสะเกษ อำนาจเจริญ อุบลราชธานี

4.5 พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง รวม 4 จังหวัด ประกอบด้วย กาฬสินธุ์ ขอนแก่น มหาสารคาม ร้อยเอ็ด

5. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

5.1 ผู้ประกอบการ OTOP ที่เข้าร่วมโครงการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ จาก 20 จังหวัดตามพื้นที่เป้าหมายดำเนินงาน มีแผนการปรับปรุงรูปแบบการประกอบธุรกิจ เชิงธุรกิจ และมีแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงาน เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการประกอบธุรกิจ ให้ดีขึ้น อาทิ เช่น การบริหารจัดการ การเงินบัญชี การบริหารการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเพิ่มช่องทางตลาด และด้านอื่นๆ ที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการ OTOP มีความเข้มแข็ง ในการประกอบธุรกิจอย่างเป็นระบบ มีความต่อเนื่อง ยั่งยืน

5.2 ผู้ประกอบการ OTOP ที่เข้าร่วมโครงการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ จาก 20 จังหวัดตามพื้นที่เป้าหมายดำเนินงาน ได้รับการพัฒนาปรับปรุงรูปแบบการประกอบธุรกิจที่เป็นระบบ สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินธุรกิจ อาทิ เช่น การบริหารจัดการ การเงินบัญชี การบริหารการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเพิ่มช่องทางตลาด และด้านอื่นๆ ที่มีความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจ ได้อย่างเหมาะสม

5.3 ผู้ประกอบการ OTOP ที่เข้าร่วมโครงการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ จาก 20 จังหวัดตามพื้นที่เป้าหมายดำเนินงาน มีระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเป็นต้นแบบให้กลุ่มผู้ประกอบการ OTOP และวิสาหกิจชุมชน รายอื่นๆ ใช้เป็นแบบอย่างในการพัฒนาต่อไป

5.4 ผู้ประกอบการ OTOP ที่เข้าร่วมโครงการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ จาก 20 จังหวัดตามพื้นที่เป้าหมายดำเนินงาน มีรายได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ย ก่อนเข้าร่วมโครงการไม่น้อยกว่าร้อยละ 15

6. ข้อกำหนด และขอบเขตการดำเนินงาน

ที่ปรึกษาจะต้องจัดทำรายละเอียดแผนงาน/โครงการนำเสนอ สสว. โดยเป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรมในการพัฒนาผู้ประกอบการ OTOP ที่เข้าร่วมกิจกรรมในภาพรวมการดำเนินงานที่สามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดได้ให้มีความเหมาะสมกับพื้นที่ ซึ่งจะต้องประกอบไปด้วยเรื่องต่างๆ เช่น

6.1 ด้านการดำเนินงานและบริหารโครงการ

6.1.1 ที่ปรึกษา ต้องจัดหาทีมงาน/ทีมดำเนินงาน/บุคคลากร ที่เหมาะสมที่มีความรู้ในการวินิจฉัย และการพัฒนาตามแนววินิจฉัย ตลอดจนการอบรมให้ความรู้ การทดสอบตลาดโดยการจัดงาน หรือร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศ และ ต่างประเทศ และให้เพียงพอต่อการดำเนินงานภายใต้โครงการให้เสร็จสิ้นเรียบร้อย

6.1.2 ที่ปรึกษา ต้องจัดให้มีเจ้าหน้าที่ หรือ บุคคลากร ที่จะเป็นผู้ประสานงานกับ สสว. โดยให้แจ้งชื่อ-นามสกุล และหมายเลขโทรศัพท์ติดต่อ โดยให้กำหนดไว้ในการยื่นข้อเสนอดำเนินโครงการ (Proposal)

6.2 ด้านการจัดประชุมชี้แจง และการคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าสู่โครงการ

6.2.1 ที่ปรึกษา ต้องจัดให้มีการประชุม อย่างน้อย 1 ครั้ง โดยต้องมีผู้เข้าร่วมจากหน่วยงานอย่างน้อย คือ สสว. อุตสาหกรรมจังหวัด และผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อ

6.2.1.1 ชี้แจงแนวทางในการดำเนินงานภายใต้โครงการ แนวการดำเนินงานเพื่อพัฒนา OTOP ทั้ง 20 ราย/กลุ่ม อาทิ เช่น วิธีการดำเนินงาน กระบวนการหลักเกณฑ์การคัดเลือก ขั้นตอนการวินิจฉัย ขั้นตอนการพัฒนา การทดสอบตลาดในประเทศ การทดสอบตลาดต่างประเทศ

6.2.1.2 ชี้แจงแนวทางการคัดเลือกผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อให้เข้าร่วมในการทดสอบตลาดในต่างประเทศ

6.2.1.3 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการจัดประชุม เช่น ค่าเช่าสถานที่ประชุม ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างประชุม ค่าเอกสาร และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดจากการจัดประชุม เป็นต้น

6.2.1.4 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และค่าที่พักของเจ้าหน้าที่อุตสาหกรรมจังหวัดแต่ละจังหวัด และผู้ประกอบการกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมโครงการ ที่เข้าร่วมประชุม รวมไม่เกิน 40 ท่าน

6.2.1.5 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการ จำนวน 5 ท่าน

6.2.1.6 ที่ปรึกษา ต้องดำเนินการตรวจสอบผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ให้มีคุณสมบัติ ตรงตามที่ สสว. กำหนด รวมทั้งสิ้น 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ จาก 20 จังหวัดในพื้นที่เป้าหมาย โดยผู้ประกอบการดังกล่าวต้องเป็นผู้ประกอบการที่ สสว. ให้ความเห็นชอบ

6.2.2 ที่ปรึกษา จัดอบรม/เชิงปฏิบัติการให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยเป็นการเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการพัฒนาผู้ประกอบการให้มีความรู้ความเข้าใจพื้นฐานในการพัฒนาธุรกิจของตนมีความเข้มแข็ง เพื่อเป็นแนวทางในการต่อยอดทางธุรกิจ โดยให้มีเนื้อหาในการอบรม อาทิ เช่น การบริหารจัดการ การเงินบัญชี การบริหารการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเพิ่มช่องทางตลาด เป็นต้น

6.2.3 ที่ปรึกษา จะต้องจัดให้มีการอบรมความรู้ด้านการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ซึ่งสามารถแสดงผลการประกอบธุรกิจในรูปของ กำไร/(ขาดทุน) ให้แก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ โดยมีระยะเวลาในการอบรมไม่น้อยกว่า 2 วันทำการ และมีรายละเอียดดังนี้

6.2.3.1 เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาโครงการแล้ว ผู้ประกอบการจะต้องสามารถแสดงผลการจัดทำบัญชีรับ-จ่าย ดังกล่าวได้ โดยจะเป็นรอบบัญชีของปี 2556 ที่ผ่านมา หรือ รอบบัญชีปี 2557 ระยะเวลา มกราคม 2557 – กันยายน 2557) อย่างไม่อย่างหนึ่ง โดยที่ปรึกษา จะต้องรวบรวมผลการแสดงบัญชีดังกล่าวจากผู้ประกอบการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม/กิจการ ให้กับ สสว. เมื่อสิ้นสุดโครงการ

6.2.3.2 ที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดอบรมทั้งหมด เช่น ค่าสถานที่จัดอบรม ค่าอาหารและเครื่องดื่ม ระหว่างการอบรม ค่าวิทยากรอบรม ฯลฯ

6.3 ด้านการวินิจฉัย จัดทำแผน และพัฒนาผู้ประกอบการ

6.3.1 ที่ปรึกษา ต้องลงพื้นที่ดำเนินการวินิจฉัยผู้ประกอบการ OTOP ที่เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของผู้ประกอบการ รวมทั้งเก็บข้อมูลและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในพื้นที่ เพื่อนำไปจัดทำแผนการพัฒนาเฉพาะราย โดยจะต้องดำเนินการวินิจฉัยเป็นรายกิจการ/กลุ่ม รวมทั้งสิ้น 20 ราย/กิจการ/กลุ่ม มีระยะเวลาการวินิจฉัย ต่อ ราย/กลุ่ม/กิจการ ละไม่น้อยกว่า 1 วันทำการ

6.3.2 ที่ปรึกษา ต้องจัดทำแผนงานการพัฒนาผู้ประกอบการ ซึ่งอย่างน้อยแผนงานดังกล่าว ต้องประกอบไปด้วย เรื่องที่ต้องพัฒนา กิจกรรม ขั้นตอน และวิธีการดำเนินงานของแผนงาน/กิจกรรม โดยใช้ข้อมูลต่างๆ ที่ได้จากการวินิจฉัย ตามข้อ 6.3.1 โดยให้เห็นภาพรวมของการพัฒนาตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยอย่างน้อยต้องประกอบด้วย

6.3.2.1 ที่ปรึกษา ต้องจัดทำแผนงานการพัฒนาผู้ประกอบการแยกเป็นราย/กิจการ/กลุ่ม อย่างละเอียด โดยผู้ประกอบการแต่ละราย/กิจการ/กลุ่ม ต้องมีแผนการพัฒนา 1 แผนงาน รวมผู้ประกอบการ 20 ราย/กิจการ/กลุ่ม ต้องมีแผนงานการพัฒนาทั้งสิ้น 20 แผนงาน

6.3.2.2 แผนที่จะดำเนินการพัฒนาให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งได้กำหนดไว้ในแผนงานการพัฒนาผู้ประกอบการแต่ละ ราย/กิจการ/กลุ่ม จะต้องมึเรื่องที่ต้องพัฒนาอย่างน้อย 1 เรื่อง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการประกอบการให้ดีขึ้นด้านใดด้านหนึ่งหรือหลายด้าน อาทิ การบริหารจัดการ การผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด และอื่นๆ ที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้วิสาหกิจชุมชน/กลุ่ม/ผู้ผลิต มีความเข้มแข็ง มีการประกอบธุรกิจอย่างเป็นระบบ ต่อเนื่อง และยั่งยืน เพื่อยกระดับสู่ SMEs โดยเรื่องที่ต้องพัฒนาดังกล่าวจะต้องอยู่ในขอบเขตดังนี้

6.3.2.2.1 ด้านการผลิต หรือ การดำเนินธุรกิจ ต่อเนื่อง เป็นประจำสม่ำเสมอ

6.3.2.2.2 การพัฒนา Model หรือ ตำแหน่งธุรกิจ ให้ชัดเจน เช่น จะเป็นค้าปลีก หรือ ค้าส่ง

6.3.2.2.3 การบริหารงาน โดยมีการปฏิบัติตามแผนชัดเจน

6.3.2.2.4 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ Brand หรือ LOGO สินค้า ที่เป็นสิ่งที่คุณซื้อใช้จดจำในการเลือกซื้อสินค้า

6.3.2.2.5 การตลาด เช่น ช่องทางการจำหน่าย หรือการส่งเสริมการขาย การให้บริการเน้นอนเป็นหลักเป็นแหล่ง เช่น ในสถานที่ท่องเที่ยว ในห้างสรรพสินค้า หรือ มีหน้าร้านของตนเองแบบถาวร

6.3.2.3 นำเสนอแผนงานให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และ สสว. ให้ได้รับทราบ

6.3.3 เมื่อผู้ประกอบการ และ สสว. เห็นชอบแผนงานการพัฒนา ซึ่งที่ปรึกษาได้จัดทำขึ้นตามข้อ 6.3.2 แล้ว ที่ปรึกษา ต้องดำเนินการพัฒนาผู้ประกอบการตามแผนงานที่ทำได้ดังกล่าวให้กับผู้ประกอบการทั้ง 20 ราย/กิจการ/กลุ่ม โดยที่ปรึกษาต้องเน้นการแนะนำและดำเนินการแบบ On the job training ณ สถานที่ประกอบการของผู้ประกอบการ แยกเป็นรายกิจการ/กลุ่ม มีระยะเวลาดำเนินการต่อ ราย/กิจการ/กลุ่ม ละไม่น้อยกว่า 3 วัน และให้สมาชิกของกิจการ/กลุ่ม ส่วนใหญ่ หรือที่เกี่ยวข้องที่จำเป็นมากกว่า 1 คน เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจพร้อมกัน และทดแทนกันในการดำเนินธุรกิจจริงได้

6.3.4 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการด้านการอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการ จำนวน 5 ท่าน

6.4 ด้านการทดสอบตลาด โดยนำผู้ประกอบการพร้อมสินค้า หรือนำสินค้าของผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรืองานจำหน่ายสินค้า พร้อมจัดให้มีกระบวนการจับคู่ธุรกิจในงาน

6.4.1 ในการคัดเลือกผู้ประกอบการให้เข้าร่วมทดสอบตลาดโดยการจัดงานแสดงสินค้า หรือนำผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการตามแนวทางในข้อ 6.2.1.2 และต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

6.4.1.1 จัดให้มีการประชุมเพื่อคัดเลือกอย่างน้อย 1 ครั้ง

6.4.1.2 ต้องมีผู้ร่วมพิจารณาซึ่งอย่างน้อยต้องประกอบไปด้วย ผู้แทนของที่ปรึกษา ผู้แทนของ สสว. ผู้แทนของอุตสาหกรรมจังหวัดในพื้นที่เป้าหมาย และผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก

6.4.1.3 คัดเลือกผู้ประกอบการที่ผ่านการพิจารณา ให้เหลือผู้ประกอบการ 10 ราย

6.4.1.4 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการจัดประชุม เช่น ค่าเช่าสถานที่ประชุม ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างประชุม ค่าเอกสาร และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดจากการจัดประชุม เป็นต้น

6.4.1.5 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และค่าที่พักของเจ้าหน้าที่ของอุตสาหกรรมจังหวัดแต่ละจังหวัด ที่เข้าร่วมประชุม รวม 20 ท่าน

6.4.1.6 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการ จำนวน 5 ท่าน

6.4.2 ที่ปรึกษา ต้องจัดกิจกรรมที่นำผู้ประกอบการพร้อมสินค้า หรือนำสินค้าของผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมดรวม 20 ราย/กิจการ/กลุ่ม ทดสอบตลาดในประเทศ จำนวน 2 ครั้ง และมีระยะเวลาเข้าร่วมงาน ครั้งละ ไม่น้อยกว่า 3 วัน โดยมีรายละเอียดที่ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการ และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นดังนี้

6.4.2.1 จัดหาสถานที่จำหน่ายหรือแสดงสินค้าให้ผู้ประกอบการไปทดสอบตลาด ในห้างสรรพสินค้าหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ ขนาดพื้นที่บูธขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 6 ตรม./ราย ต่อครั้ง รวม จำนวน 20 ราย ต่อครั้ง

6.4.2.2 ตกแต่งบูธจำหน่ายสินค้าและมีป้ายประชาสัมพันธ์การจัดงาน ทุกครั้ง

6.3.3 เมื่อผู้ประกอบการ และ สสว. เห็นชอบแผนงานการพัฒนา ซึ่งที่ปรึกษาได้จัดทำขึ้นตามข้อ 6.3.2 แล้ว ที่ปรึกษา ต้องดำเนินการพัฒนาผู้ประกอบการตามแผนงานที่ทำไว้ดังกล่าวให้กับผู้ประกอบการทั้ง 20 ราย/กิจการ/กลุ่ม โดยที่ปรึกษาต้องเน้นการแนะนำและดำเนินการแบบ On the job training ณ สถานประกอบการของผู้ประกอบการ แยกเป็นรายกิจการ/กลุ่ม มีระยะเวลาดำเนินการต่อ ราย/กิจการ/กลุ่ม ละไม่น้อยกว่า 3 วัน และให้สมาชิกของกิจการ/กลุ่ม ส่วนใหญ่ หรือที่เกี่ยวข้องที่จำเป็นมากกว่า 1 คน เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจพร้อมกัน และทดแทนกันในการดำเนินธุรกิจจริงได้

6.3.4 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการด้านการอบรมและพัฒนาผู้ประกอบการ จำนวน 5 ท่าน

6.4 ด้านการทดสอบตลาด โดยนำผู้ประกอบการพร้อมสินค้า หรือนำสินค้าของผู้ประกอบการ เข้าร่วมงานแสดงสินค้า หรืองานจำหน่ายสินค้า พร้อมจัดให้มีกระบวนการจับคู่ธุรกิจในงาน

6.4.1 ในการคัดเลือกผู้ประกอบการให้เข้าร่วมทดสอบตลาดโดยการจัดงานแสดงสินค้า หรือนำผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ที่ปรึกษาต้องดำเนินการตามแนวทางในข้อ 6.2.1.2 และต้องดำเนินการดังต่อไปนี้

6.4.1.1 จัดให้มีการประชุมเพื่อคัดเลือกอย่างน้อย 1 ครั้ง

6.4.1.2 ต้องมีผู้ร่วมพิจารณาซึ่งอย่างน้อยต้องประกอบไปด้วย ผู้แทนของที่ปรึกษา ผู้แทนของ สสว. ผู้แทนของอุตสาหกรรมจังหวัดในพื้นที่เป้าหมาย และผู้ทรงคุณวุฒิ จากภายนอก

6.4.1.3 คัดเลือกผู้ประกอบการที่ผ่านการพิจารณา ให้เหลือผู้ประกอบการ 10 ราย

6.4.1.4 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการจัดประชุม เช่น ค่าเช่า สถานที่ประชุม ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างประชุม ค่าเอกสาร และค่าใช้จ่าย อื่นๆ ที่เกิดจากการจัดประชุม เป็นต้น

6.4.1.5 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และค่าที่พักของ เจ้าหน้าที่ของอุตสาหกรรมจังหวัดแต่ละจังหวัด ที่เข้าร่วมประชุม รวม 20 ท่าน

6.4.1.6 ที่ปรึกษา ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการ จำนวน 5 ท่าน

6.4.2 ที่ปรึกษา ต้องจัดกิจกรรมที่นำผู้ประกอบการพร้อมสินค้า หรือนำสินค้าของผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมดรวม 20 ราย/กิจการ/กลุ่ม ทดสอบตลาดในประเทศ จำนวน 2 ครั้ง และมีระยะเวลาเข้าร่วมงาน ครั้งละ ไม่น้อยกว่า 3 วัน โดยมีรายละเอียดที่ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการ และเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นดังนี้

6.4.2.1 จัดหาสถานที่จำหน่ายหรือแสดงสินค้าให้ผู้ประกอบการไปทดสอบตลาด ในห้างสรรพสินค้าหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ ขนาดพื้นที่บูธขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 6 ตรม./ราย ต่อครั้ง รวม จำนวน 20 ราย ต่อครั้ง

6.4.2.2 ตกแต่งบูธจำหน่ายสินค้าและมีป้ายประชาสัมพันธ์การจัดงาน ทุกครั้ง

6.4.2.3 จัดหาที่พักให้ผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมดรวม 20 ราย/กิจกรรม/กลุ่ม ทุกครั้ง

6.4.2.4 จ่ายค่าขดเขยน้ำมันเชื้อเพลิงให้กับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการทั้งหมดรวม 20 ราย/กิจกรรม/กลุ่ม สำหรับการเดินทาง ระหว่าง สถานประกอบกิจการของผู้ประกอบการแต่ละราย ไป-กลับ สถานที่จัดงาน ทุกครั้ง

6.4.2.5 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการ จำนวน 5 ท่าน ทุกครั้ง

6.4.3 ที่ปรึกษา ต้องจัดกิจกรรมที่นำผู้ประกอบการพร้อมสินค้า หรือนำสินค้าของผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งได้ผ่านการคัดเลือก ตามข้อ 6.4.1 ทั้งหมดรวม 10 ราย/กิจกรรม/กลุ่ม ทดสอบตลาดในต่างประเทศ จำนวน 1 ครั้ง และมีระยะเวลากิจกรรมไม่น้อยกว่า 3 วัน (กรณีวันเดินทางไปหรือ กลับ มีระยะเวลาเดินทางเกิน 3 ชั่วโมง ไม่ถือว่าวันดังกล่าวเป็นวันจัดกิจกรรม) โดยมีรายละเอียดที่ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการ และ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นดังนี้

6.4.3.1 จัดหาสถานที่จำหน่ายหรือแสดงสินค้าให้ผู้ประกอบการไปทดสอบตลาด ในห้างสรรพสินค้าหรืองานแสดงสินค้าต่างๆ และต้องจัดให้มีกระบวนการจับคู่ธุรกิจพร้อมทั้งจัดทำรายละเอียดกำหนดการ กิจกรรม ในต่างประเทศ โดยในส่วนของสถานที่จำหน่ายหรือแสดงสินค้า ต้องมีพื้นที่ขนาด ขั้นต่ำ 3 ตรม./ราย รวมจำนวน 10 ราย

6.4.3.2 ตกแต่งบูธจำหน่ายสินค้าและมีป้ายประชาสัมพันธ์การจัดงาน

6.4.3.3 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พัก รวมทั้งค่าอาหาร ของผู้ประกอบการ ทั้ง 10 ราย

6.4.3.4 อำนวยความสะดวกในการนำหรือขน สินค้าของผู้ประกอบการ ทั้ง 10 ราย จากประเทศไทย ให้สามารถนำเข้าไปยังประเทศที่จัดงาน

6.4.3.5 อุดหนุนช่วยเหลือค่าใช้จ่ายในการนำหรือขน สินค้าของผู้ประกอบการ ทั้ง 10 ราย จากประเทศไทย ให้สามารถนำเข้าไปยังประเทศที่จัดงาน โดยอุดหนุนช่วยเหลือค่าใช้จ่ายให้ผู้ประกอบการรายละไม่เกิน 5,000 บาท

6.4.3.6 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักของเจ้าหน้าที่อุตสาหกรรมจังหวัด ของจังหวัดที่ผู้ประกอบการซึ่งได้รับคัดเลือกให้ไปร่วมงานแสดงสินค้าในครั้ง นี้ แต่ละรายประกอบกิจการอยู่ รวม 10 ท่าน

6.4.3.7 รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางและค่าที่พักเจ้าหน้าที่ สสว. ในการกำกับดูแลโครงการ จำนวน 5 ท่าน

6.5 ด้านการรายงานผลและความคืบหน้าการดำเนินงาน

6.5.1 ที่ปรึกษา ต้องส่งมอบงานให้ตรงตามกำหนดและให้ครบถ้วนตามวงงาน ที่กำหนดไว้ในข้อ 8

6.5.2 ที่ปรึกษา ต้องจัดทำรายงานความคืบหน้าเป้าหมายตัวชี้วัด ผลการดำเนินงาน และผลการใช้เงินเป็นประจำทุกสิ้นเดือน ตามแบบ สสว.200/1, สสว.200/2, สสว.200/3 โดยนำส่งให้ สสว. (ผู้ว่าจ้าง) ภายในวันที่ 5 ของเดือนถัดไป จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาของสัญญาจ้าง

6.5.3 ที่ปรึกษา จะต้องประสานงานกับ สสว. (ผู้ว่าจ้าง) อย่างต่อเนื่องและใกล้ชิด นอกจากนี้ ที่ปรึกษา จะต้องอำนวยความสะดวกให้เจ้าหน้าที่ของ สสว. ในการกำกับและติดตามการดำเนินโครงการ รวมถึงสนับสนุนค่าใช้จ่ายในอัตราที่เหมาะสม หรือเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย ที่อาจจะเกิดขึ้นจากการกำกับและติดตามการดำเนินโครงการของ สสว. หรือเจ้าหน้าที่ของ สสว.

6.6 ด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย กฎระเบียบ

ที่ปรึกษา จะต้องปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายโครงการ ที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐดังนี้

6.6.1 ฉบับ พ.ศ. 2554

6.6.2 ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2554

6.6.3 ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2555

6.6.4 ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2556

6.6.5 ฉบับอื่นๆ ถ้าคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ มีการประกาศเพิ่มเติมต่อมาภายหลังจากทำสัญญา

7. ระยะเวลาการดำเนินงาน

นับจากวันที่ลงนามในสัญญาจนถึงวันที่ 30 กันยายน 2557

8. การส่งมอบงาน

ในการดำเนินการ สสว. (ผู้ว่าจ้าง) จะจ่ายเงินค่าดำเนินงานให้แก่ที่ปรึกษา เมื่อที่ปรึกษา (ผู้รับจ้าง) ส่งมอบผลงานพร้อมทั้งรายงานที่เกี่ยวข้องเป็นที่เรียบร้อย และคณะกรรมการกำกับการศึกษา (ตรวจรับงาน) ของ สสว. ได้ทำการตรวจรับผลงานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยได้แบ่งงวดงานและงวดการชำระเงินเป็น 3 งวด ดังนี้

งวดที่ 1 สสว. จะจ่ายเงินค่าจ้างร้อยละ 25 ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษา ได้นำส่งสำเนาสัญญาว่าจ้าง และ รายงานขั้นต้น จำนวน 6 ชุด ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้าง และคณะกรรมการกำกับการศึกษาของ สสว. ได้ตรวจรับแล้ว

รายงานขั้นต้น ประกอบด้วย

- แผนการดำเนินงานโครงการในภาพรวมที่ต้องกำหนดช่วงเวลาการดำเนินงาน
- ทีมงานทางด้านที่ปรึกษา/ทีมดำเนินงาน ที่เหมาะสมที่มีความรู้ในแต่ละด้าน ทั้งจำนวน บุคลากรและองค์ความรู้ที่มีความสามารถที่เหมาะสมในการพัฒนาผู้ประกอบการ ที่จะดำเนินการได้ครอบคลุมพื้นที่

งวดที่ 2 สสว. จะจ่ายเงินค่าจ้างร้อยละ 50 ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษา ได้นำส่ง รายงานชั้นกลาง จำนวน 6 ชุด ภายใน 90 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้าง และคณะกรรมการกำกับการศึกษาของ สสว. ได้ตรวจรับแล้ว

รายงานชั้นกลาง ประกอบด้วย

- ผลการศึกษา/วิเคราะห์แผนการพัฒนาผู้ประกอบการ OTOP การจัดลำดับและแบ่งกลุ่มแผนงาน/โครงการ/กิจกรรม ดำเนินงานทั้งหมด
- แผนการดำเนินงานของแต่ละผู้ประกอบการทั้ง 20 ราย/กลุ่ม รูปแบบ ขั้นตอนการดำเนินงาน วิธีการดำเนินงานผลการดำเนินงาน ผลการประเมินระดับต่างๆ ที่จำเป็นในการดำเนินงาน ตลอดจนวิธีการดำเนินงานตามแผนการพัฒนาต่างๆ ทั้งที่เป็นหลักสูตร และกิจกรรม เพื่อให้เห็นภาพการดำเนินงานที่เหมาะสมถูกต้องกับแผนการดำเนินงานที่ที่ปรึกษาจัดทำไว้
- ตัวชี้วัดการดำเนินงาน/กิจกรรม ที่คาดหวังให้เกิดผลในการดำเนินงานเพื่อใช้ในการประเมินผลเปรียบเทียบ

งวดที่ 3 สสว. จะจ่ายเงินค่าจ้างร้อยละ 25 ของค่าจ้างทั้งหมด เมื่อที่ปรึกษา ได้นำส่ง รายงานฉบับสมบูรณ์ จำนวน 6 ชุด พร้อม CD-ROM ให้ผู้ว่าจ้างภายในวันที่ 30 กันยายน 2557 และคณะกรรมการกำกับการศึกษาของ สสว. ได้ตรวจรับแล้ว

รายงานฉบับสมบูรณ์ ประกอบด้วย

- รายงาน สรุปภาพรวมของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อให้เห็นภาพรวมในการพัฒนาผู้ประกอบการ อาทิ เช่น ผลการเปรียบเทียบพัฒนาผู้ประกอบการก่อนพัฒนาและหลังพัฒนา ยอดขายจากการทดสอบตลาดในประเทศ และต่างประเทศ สรุปผลที่ผู้ประกอบการได้จากการพัฒนาแยกเป็นประเภทผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจน สรุปปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ ตลอดจนแนวทางในการแก้ไขปัญหาในภาพรวมของโครงการ ให้เห็นภาพการดำเนินงานทั้งหมดและประเด็นความสำเร็จของโครงการ (รายงาน 1 เล่ม)
- รายงานการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการเฉพาะราย จำนวน 20 ราย (รายงาน 1 เล่ม ต่อผู้ประกอบการ 1 ราย) โดยให้เห็นภาพของการนำแผนการพัฒนาผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการมาดำเนินตามที่ได้วางแผนงานไว้ และสรุปผลของการพัฒนาผู้ประกอบการเฉพาะรายในแต่ละกิจกรรม โดยเปรียบเทียบให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานเมื่อเทียบกับก่อนดำเนินการและการวัดผลตามตัวชี้วัดกิจกรรมต่างๆ ที่กำหนด อาทิ เช่น การทำบัญชีรายรับ - รายจ่ายของผู้ประกอบการเพื่อให้เห็นการพัฒนาของผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถแสดงผลการประกอบธุรกิจในรูปแบบของ กำไร/(ขาดทุน) ผลที่ได้จากการพัฒนาของที่ปรึกษาเมื่อจบโครงการ ยอดขายจากการทดสอบตลาดในประเทศและต่างประเทศ รายได้ก่อนเข้าร่วมโครงการ - หลังจากการเข้าร่วมโครงการ สรุปผลการดำเนินงานภาพรวมของ

ผู้ประกอบการ และสรุปปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินโครงการ ตลอดจนแนวทาง
ในการแก้ไขปัญหาผู้ประกอบการเฉพาะราย

หมายเหตุ ในแต่ละงวดจะหักเงินค่าประกันผลงานร้อยละ 5

9. คุณสมบัติของที่ปรึกษา (ผู้รับจ้าง)

9.1 เป็นหน่วยงานภาครัฐ หรือ มูลนิธิที่จัดตั้งขึ้น โดยรัฐหรือหน่วยงานของรัฐ หรือ อยู่ภายใต้การ
กำกับดูแลของรัฐ หรือ หน่วยงานของรัฐ ที่เป็นนิติบุคคลตามกฎหมายและจดทะเบียนที่ปรึกษาไว้กับศูนย์
ข้อมูลที่ปรึกษาของกระทรวงการคลัง

9.2 มีหัวหน้าโครงการที่มีวุฒิการศึกษาอย่างน้อยปริญญาโท มีประสบการณ์ 5 ปี ในสาขาที่
เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการ และมีประสบการณ์และความรู้ในด้านการบริหารจัดการ การปฏิบัติงานใน
ด้านที่เกี่ยวข้อง และ/หรือมีผลงานที่เกี่ยวข้องที่สามารถนำมาอ้างอิงได้

9.3 มีบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสม รับผิดชอบการปฏิบัติงานในจำนวนที่เพียงพอสำหรับการ
ดำเนินงานตลอดระยะเวลาดำเนินงาน

9.4 ต้องไม่เป็นผู้มีรายชื่อในบัญชีผู้ทำงานของทางราชการหรือของผู้ว่าจ้าง และไม่เป็นผู้กระทำ
ความผิดตามกฎหมายว่าด้วยความผิดเกี่ยวกับการเสนอราคาต่อหน่วยงานของรัฐ

คุณสมบัติผู้รับจ้าง กรณีวงเงิน 500,000 บาทขึ้นไป

- บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วย
ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของ
กรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (ใช้เมื่อสำนักงานประกาศหลักเกณฑ์การจัดซื้อจัด
จ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์)

- คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกิน
สามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

- บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญา ต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือ
แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ

- ต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของสำนักงาน และของทางราชการและได้เวียน
ชื่อแล้วหรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

- ต้องไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น ณ วันที่ยื่นข้อเสนอต่อสำนักงาน
หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม

10. วิธีจัดจ้าง

เป็นการจัดจ้างที่ปรึกษาโดยวิธี คัดเลือก

28

11. การจัดทำข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องจัดทำข้อเสนอโครงการและยื่นต่อ สสว. โดยจัดทำเอกสารแยกเป็นเอกสารหลักฐานของผู้ยื่นข้อเสนอ ของข้อเสนอด้านเทคนิค และของข้อเสนอด้านการเงิน (ราคา)

11.1 เอกสารหลักฐานของที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอ เอกสารหลักฐานตามข้อ 9.1-9.3 แยกไว้นอกของข้อเสนอด้านเทคนิค และของข้อเสนอด้านการเงิน (ราคา) อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้ จำนวน 5 ชุด

(1) หนังสือยื่นข้อเสนอเพื่อรับจ้างงาน (ต้นฉบับ 1 ชุด สำเนา 4 ชุด)

(2) ในกรณีที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล

ก. ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

ข. บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการผู้มีอำนาจควบคุมและบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

(3) ในกรณีที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้เสนองานร่วมกันในฐานะเป็นผู้ดำเนินโครงการร่วม ให้ยื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมดำเนินงานพร้อมเอกสารแสดงคุณสมบัติตามที่ระบุไว้ใน (1)

(4) ในกรณีที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ สถาบันการศึกษาหรือนิติบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ ก และ ข ต้องยื่นเอกสารหลักฐานแสดงฐานะให้ครบถ้วนเทียบเท่าเอกสารตามที่ระบุไว้ใน (1)

(5) หนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย ในกรณีที่ที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอ มอบอำนาจให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน

(6) เอกสารอื่นๆ เช่น หลักฐานแสดงฐานะทางการเงิน สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

(7) สำเนาหนังสือแต่งตั้งผู้มีอำนาจลงนามของที่ปรึกษา (รับรองสำเนาถูกต้อง)

(8) สำเนาบัตรประชาชนของผู้มีอำนาจลงนามของที่ปรึกษา (รับรองสำเนาถูกต้อง)

(9) ของข้อเสนอด้านเทคนิค และของข้อเสนอด้านราคา

(10) บัญชีเอกสารทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับของข้อเสนอ

11.2 ของข้อเสนอด้านเทคนิค

ที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอต้องจัดทำข้อเสนอด้านเทคนิค จำนวน 5 ชุด ประกอบด้วยสาระสำคัญต่างๆ อย่างน้อย ดังนี้

(1) ผลงานและประสบการณ์ด้านที่เกี่ยวข้อง

(2) แนวทาง แผนการดำเนินงานตลอดระยะเวลาโครงการอย่างละเอียด โดยระบุขอบเขตและแนวทางการดำเนินงาน ตารางกำหนดเวลาปฏิบัติงาน เป้าหมายผลการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนผลที่คาดว่าจะได้รับจากการดำเนินงาน

(3) รายละเอียดวิธีการดำเนินงานตามข้อกำหนดขอบเขตของงาน

(4) กำหนดระยะเวลาและผู้รับผิดชอบในการดำเนินการของแต่ละกิจกรรม

(5) บัญชีรายชื่อบุคลากรที่จะรับผิดชอบโครงการ การจัดองค์กร การแบ่งทีมงานของการทำงานตามกิจกรรม โดยบุคลากรหลักจะต้องมีเอกสารแสดงประวัติ คุณวุฒิ ประสบการณ์

11.3 ของข้อเสนอด้านการเงิน (ราคา)

ที่ปรึกษาผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอด้านการเงิน (ราคา) ตลอดระยะเวลาการทำงาน โดยจัดทำข้อเสนอด้านการเงิน (ราคา) จำนวน 5 ชุด และต้องมีรายละเอียดอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- (1) อัตราค่าจ้างต่อเดือน หรือ ต่อชั่วโมง ของบุคลากรต่างๆ ที่ร่วมโครงการ
- (2) จำนวน คน-เดือน (Man-month) ของบุคลากรในตำแหน่งต่างๆ และยอดรวมของเงินค่าจ้างทั้งหมด
- (3) ค่าใช้จ่ายโดยตรงต่างๆ เช่น ค่าพาหนะเดินทาง ค่าที่พัก ค่าสำรวจ ค่าจัดทำเอกสาร ค่าอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนา ค่าจัดการทดสอบตลาดโดยจัดงานแสดงสินค้า เป็นต้น
- (4) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- (5) ยอดรวมของค่าใช้จ่ายที่รวมภาษีต่างๆ แล้ว เช่น ภาษีมูลค่าเพิ่ม ต้องเสนอเป็นราคาเดี่ยว (lump sum basic) โดยลงทั้งตัวเลขและตัวหนังสือ สสว. จะถือตามจำนวนเงินที่เป็นตัวหนังสือเป็นเด็ดขาด

ทั้งนี้ ให้ผู้ยื่นข้อเสนอโครงการส่งเอกสารมายัง สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เลขที่ 21 อาคาร ที เอส ที ทาวเวอร์ ชั้น G, 17, 18, 23 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

12. เงื่อนไขอื่น ๆ

12.1 ที่ปรึกษา ต้องจัดทำรายงานความคืบหน้าเป้าหมายตัวชี้วัด ผลการดำเนินงาน และผลการใช้เงินเป็นประจำทุกสิ้นเดือน ตามแบบ สสว.200/1, สสว.200/2, สสว.202/3 โดยนำเสนอให้ผู้ว่าจ้าง ภายในวันที่ 5 ของเดือนถัดไป จนกว่าจะครบกำหนดระยะเวลาของสัญญาจ้าง

12.2 สสว. ขอสงวนสิทธิ์ในการคัดเลือกและยกเลิกสัญญากับที่ปรึกษา ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ ที่ปรึกษาจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

12.3 สสว. ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงพื้นที่ดำเนินงาน และกิจกรรมตามที่ระบุไว้ในข้อเสนอ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของราชการเป็นสำคัญ และที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการโดยไม่มีเงื่อนไข

12.4 เอกสาร/ข้อมูล/ผลงานต่างๆ ที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมในครั้งนี้อยู่ในรูปเอกสาร และ CD-ROM เป็นลิขสิทธิ์ของ สสว. ผลงานการศึกษา ถือเป็นสิทธิ์ของ สสว. การจะนำไปเผยแพร่ต้องได้รับอนุญาตจาก สสว. เป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น

12.5 กรณีค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินการ การนำเสนอและอื่นๆ อันเกิดขึ้นจากการเข้าเสนองานกับสว. ที่ปรึกษาต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น จะเรียกrogate ค่าเสียหายใดๆ จาก สว. (ผู้ว่าจ้าง) ไม่ได้

13. เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษา

13.1 เอกสารข้อเสนอที่ยื่นหากพบข้อบกพร่องไม่ถูกต้องตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขตามที่กำหนดข้างต้นแม้แต่ข้อใดข้อหนึ่ง สำนักงาน (สว.) อาจจะไม่รับพิจารณา

13.2 สำนักงาน (สว.) พิจารณาคัดเลือกผู้เสนอราคา เกณฑ์เทคนิคร่วมกับเกณฑ์ราคา โดย

1) สำนักงาน จะเปิดซองข้อเสนอ และตรวจคุณสมบัติของผู้เสนอราคาแต่ละราย จากเอกสารแสดงคุณสมบัติเป็นอันดับแรก หากผู้เสนอราคารายใดมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามที่สำนักงานกำหนด สำนักงานสงวนสิทธิ์ที่จะไม่พิจารณาของข้อเสนอด้านเทคนิคและซองข้อเสนอด้านราคา สำนักงานจะไม่เปิดซองข้อเสนอด้านเทคนิค ซองข้อเสนอด้านราคาและอ่านแจ้งราคาพร้อมบัญชีรายการเอกสารหลักฐานต่าง ๆ ของผู้เสนอราคาทุกรายที่มีคุณสมบัติไม่ครบถ้วน

2) สำนักงานจะเปิดซองข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้เสนอราคาทุกรายที่ผ่านตาม (1) สำนักงานจะพิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคารวมกันให้อยู่ในรูปคะแนนตามเกณฑ์ที่กำหนด ทั้งนี้จะประเมินข้อเสนอด้านเทคนิคก่อน แล้วจึงเปิดซองข้อเสนอด้านราคา และอ่านแจ้งราคาพร้อมบัญชีรายการเอกสารต่าง ๆ ของผู้เสนอทุกราย การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอจะจัดเรียงลำดับตามคะแนนโดยพิจารณาเฉพาะข้อเสนอที่ได้คะแนนร้อยละ 80 ขึ้นไป

3) สำนักงานจะพิจารณาคัดสินด้วยคะแนนรวมของข้อเสนอที่มีคะแนนสูงสุด โดยจะต่อรองราคากับผู้เสนอราคารายนั้นให้ได้ราคาที่เหมาะสมและไม่เกินวงเงินที่จัดหาในครั้งนี้ หากดำเนินการแล้วไม่ได้ผล สำนักงานจะต่อรองราคากับผู้เสนอราคาที่มีคะแนนรวมสูงสุดรายถัดไป

4) ในกรณีที่ผู้เสนอราคามีคะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย สำนักงานจะเชิญผู้เสนอราคาดังกล่าวมาเสนอราคาใหม่พร้อมกัน ด้วยวิธียื่นซองข้อเสนอเฉพาะราคา หากผู้เสนอราคารายใดไม่มายื่นซอง ให้อถือว่าผู้เสนอราคารายนั้นยื่นราคาตามที่เสนอไว้เดิม และสำนักงานจะคัดเลือกผู้เสนอราคารายที่เสนอราคาต่ำสุดมาเจรจาต่อรองราคา เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมและไม่เกินวงเงินที่ของจัดหา หากเจรจากับผู้เสนอราคารายต่ำสุดแล้วไม่ได้ผล สำนักงานจะเจรจากับผู้เสนอราคารายต่ำสุดลำดับถัดไป

5) การตัดสินคัดเลือกผู้เสนอราคา ให้อถือว่าตัดสินของสำนักงานเป็นเด็ดขาด ผู้ยื่นข้อเสนอจะร้องเรียนหรือนำไปเป็นเหตุกล่าวอ้างเพื่อ เรียกrogate ค่าเสียหายต่อสำนักงานอย่างหนึ่งอย่างใดภายหลังมิได้

รายละเอียดเกณฑ์การพิจารณา ข้อเสนอทางเทคนิคร่วมกับข้อเสนอด้านราคา

ลำดับ	หลักเกณฑ์การพิจารณา	คะแนนเต็ม
A. ข้อเสนอทางด้านเทคนิค น้ำหนัก ร้อยละ 80		80%
1	ความพร้อม และ ประสิทธิภาพในการนำเสนอ	10
1.1	ความพร้อม และ ความเหมาะสมของทีมผู้นำเสนอ	5
1.2	เทคนิคการนำเสนอ รวมถึงขั้นตอน และการเรียงลำดับขั้นตอนในการนำเสนอ	5
2	กรอบแนวคิดและวิธีการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์โครงการ	10
2.1	ความเข้าใจต่อวัตถุประสงค์ เป้าหมาย ผลผลิต และผลลัพธ์ของโครงการ	5
2.2	ความเหมาะสม ของแผนการดำเนินงาน และขั้นตอนการดำเนินงาน	5
3	ความเหมาะสม และประสิทธิภาพในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ	50
3.1	ขอบเขตการดำเนินงาน และความครบถ้วนของกิจกรรมที่สามารถดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ	10
3.2	ความเหมาะสมของ วิธีการ แนวทาง ในการประเมินศักยภาพผู้ประกอบการ เพื่อมาจัดทำแผนการ พัฒนาความสามารถ ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มเป้าหมาย	10
3.3	ความเหมาะสมของ วิธีการ แนวทาง ในการพัฒนาผู้ประกอบการเป้าหมายให้มีความรู้ ความสามารถในการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น และสอดคล้องกับแผนการพัฒนา	10
3.4	ความเหมาะสม ความสามารถในการดำเนินการอบรมผู้ประกอบการให้สามารถจัดทำบัญชีรับ-จ่ายของธุรกิจ เพื่อแสดงผลกำไรขาดทุน ได้อย่างถูกต้องเมื่อสิ้นสุดงาน	10
3.5	ความเหมาะสม ความสามารถในการนำเสนอ วิธีการ แนวทาง การจัดทำตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการ	10
4	ประสบการณ์ของทีปรึกษา และทีมงาน	30
4.1	หลักฐานการปฏิบัติงานในอดีตได้ เช่น ประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมา	10
4.2	คุณสมบัติประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของบุคลากร ที่ใช้ในการดำเนินโครงการ	15
4.3	เครือข่ายหน่วยงานที่จะทำงานร่วมกัน ในพื้นที่	5
รวมคะแนนข้อเสนอทางเทคนิค		100
B. ข้อเสนอความเหมาะสมด้านราคา น้ำหนัก ร้อยละ 20		20%

14. ข้อสงวนสิทธิ์

• ผู้รับจ้าง (ที่ปรึกษา) ที่ได้รับการคัดเลือก และหากมีการทำสัญญากับสำนักงาน ต้องจัดทำบัญชีแสดงรายรับรายจ่ายของโครงการ (บข.1) และยื่นต่อกรมสรรพากรตามประกาศของคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ. เรื่องหลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 และที่แก้ไขเพิ่มเติม และ

สำนักงานสงวนสิทธิ์ที่จะไม่ทำสัญญากับบุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งได้มีการระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อว่าเป็น คู่สัญญาที่ไม่ได้แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ เว้นแต่บุคคลหรือนิติบุคคลนั้นจะได้อ้างอิงบัญชีรายรับรายจ่ายตามประกาศดังกล่าวแล้ว หรือได้มีการปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้องและมีการส่งเพิกถอนรายชื่อจากบัญชีดังกล่าวแล้ว

- สำนักงานทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใดหรือราคาที่เหมาะสมทั้งหมดก็ได้ และอาจพิจารณาเลือกจ้างในจำนวน หรือขนาด หรือเฉพาะรายการหนึ่งรายการใด หรืออาจจะยกเลิกการสอบราคา / ประกวต / คัดเลือก ราคาโดยไม่พิจารณาจัดจ้างเลยก็ได้แต่จะพิจารณา ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของทางสำนักงานเป็นสำคัญ และให้ถือว่าการตัดสินใจของสำนักงานเป็นเด็ดขาด ผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าเสียหายใด ๆ มิได้ รวมทั้งสำนักงาน จะพิจารณายกเลิกการสอบราคา หรือ การประกวดราคา หรือ การจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก และลงโทษผู้เสนอราคาเป็นผู้ทำงาน ไม่ว่าจะเป็นผู้เสนอราคาที่ได้รับ การคัดเลือกหรือไม่ก็ตาม หากมีเหตุที่เชื่อได้ว่าการเสนอราคากระทำการโดยไม่สุจริต เช่น การเสนอราคา อันเป็นเท็จ หรือใช้ชื่อบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลอื่นมาเสนอราคาแทน เป็นต้น

ในกรณีที่ผู้เสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาต่ำจนคาดหมายได้ว่าไม่อาจดำเนินงานตามสัญญาได้ คณะกรรมการจัดหาพัสดุ หรือสำนักงานจะให้ผู้เสนอราคานั้นชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่าผู้เสนอราคาสามารถดำเนินงานตามสอบราคา / ประกวดราคาจ้างให้เสร็จสมบูรณ์ หากคำชี้แจงไม่เป็นที่รับฟังได้ สำนักงานมีสิทธิที่จะไม่รับราคาของผู้เสนอราคารายนั้น

- ผู้เสนอราคาซึ่งสำนักงานได้คัดเลือกแล้วไม่ไปทำสัญญาหรือข้อตกลงภายในเวลาที่สำนักงาน กำหนด สำนักงานจะพิจารณาเรียกร้องให้ชดใช้ความเสียหายอื่น (ถ้ามี) อาทิเช่น ค่าความเสียหายกรณีที่ผู้เสนอราคาซึ่งสำนักงานเรียกให้เข้ามาทำสัญญาแล้วไม่มาทำสัญญา อันส่งผลให้สำนักงานต้องจ้างกับผู้เสนอราคารายอื่นในราคาที่สูงกว่า เป็นต้น รวมทั้งจะพิจารณาให้เป็นผู้ทำงานตามระเบียบของสำนักงานและของทางราชการ

- เอกสารทั้งหมดที่ยื่นนี้ สำนักงานสงวนสิทธิ์ที่จะไม่คืน รวมทั้งยกเลิกการพิจารณาคัดเลือก เมื่อใดก็ได้ ซึ่งค่าใช้จ่ายใดๆ อันเกิดจากการยื่นเอกสารต่างๆ สำนักงานจะไม่รับผิดชอบ รวมถึงผู้เสนอราคาไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใด ๆ ทั้งสิ้น

- สำนักงานขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงบุคลากรตามที่ได้ระบุไว้ในข้อเสนอ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของสำนักงานเป็นสำคัญ และผู้เสนอราคาจะต้องดำเนินการโดยไม่มีเงื่อนไข