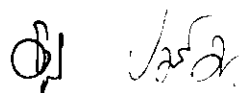
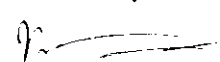


ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (Terms of Reference : TOR)
โครงการเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการจากกระบวนการ Spin-out และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup)
ที่มีศักยภาพสูง
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ปีงบประมาณ ๒๕๖๑

๑. หลักการและเหตุผล

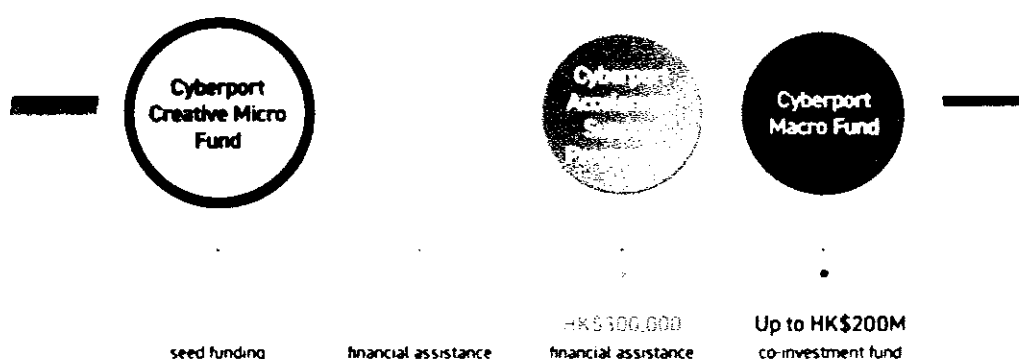
ประเทศไทยมีเศรษฐกิจของประเทศใหญ่เป็นอันดับสองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากการวางนโยบายเศรษฐกิจอย่างรอบคอบ และภาครัฐมีการตื่นตัวในการพัฒนาประเทศในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดย Thailand ๔.๐ นับเป็นโมเดลการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในสมัยนี้ ที่รัฐบาลได้พยายามขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศไทยให้เป็นไปตามกลไกที่เหมาะสมทันกับยุคสมัย เพื่อช่วยผลักดันให้ประเทศไทยหลุดพ้นจากกับดักประเทศที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่ง Thailand ๔.๐ นี้ ภาครัฐมุ่งเน้นปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจ ไปสู่ “Value-Based Economy” หรือเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ผ่านการเชื่อมโยงการพัฒนาเปลี่ยนแปลงโดยใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ให้ทันต่อนานาประเทศ ซึ่งจะเห็นได้จากการเจริญเติบโตทางเทคโนโลยีในโลกปัจจุบัน ได้เปลี่ยนแปลงการทำงานของสิ่งต่าง ๆ ไปอย่างสิ้นเชิง จึงทำให้เกิดโอกาสของสิ่งใหม่ ๆ มากมาย รวมถึงโอกาสทางธุรกิจ อีกทั้ง การเติบโตของธุรกิจไม่จำกัดอยู่เพียงแค่จำนวนของเงินทุนแต่เท่านั้น หากแต่ผู้ประกอบการที่มีแนวคิดที่โดดเด่นประกอบกับมีความเข้าใจในด้านเทคโนโลยี ก็สามารถสร้างธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วได้ จึงเป็นที่มาของคำว่า “Startup” ที่รัฐบาลทั่วโลกกำลังส่งเสริมอยู่ในขณะนี้ สำหรับประเทศไทย ตลอดระยะเวลา ๓ ปีที่ผ่านมา สตาร์ทอัพไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องและได้แสดงศักยภาพทางธุรกิจและความสามารถในการรังสรรค์แพลตฟอร์มใหม่ๆ ที่ตอบโจทย์สังคมด้านต่างๆ แต่ถึงแม้ผู้ประกอบการสตาร์ทอัพรุ่นใหม่ ๆ เกิดขึ้นมากมาย ก็ยังไม่เพียงพอที่จะให้ประเทศไทยเติบโตไปสู่แนวคิดสังคมผู้ประกอบการสตาร์ทอัพ โดยความท้าทายสำคัญจะอยู่ที่ การพัฒนาระบบนิเวศ ให้เอื้อต่อการเติบโตของสตาร์ทอัพ และ วิสัยทัศน์ที่จะขับเคลื่อนประเทศไทยไปสู่ศูนย์กลางสตาร์ทอัพ (Startup Hub) ของภูมิภาคเอเชีย (Startup Thailand ๒๐๑๘, ๒๕๖๑) อันจะนำมาซึ่งการเติบโตแบบก้าวกระโดด และดึงดูดสตาร์ทอัพ และนักลงทุนจากต่างประเทศเข้าร่วมลงทุน

อย่างไรก็ตาม การสร้างผู้ประกอบการนวัตกรรมในประเทศไทยยังถือเป็นกลไกการสนับสนุนใหม่ องค์ประกอบหลายด้านยังไม่เอื้ออำนวย อาทิ แหล่งเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจ งานวิจัยและเทคโนโลยีที่สามารถนำไปต่อยอดเชิงธุรกิจยังมีน้อย รวมถึงยังไม่สามารถสร้างระบบนิเวศน์ (Ecosystem) ที่ดีในการสร้างผู้ประกอบการอย่างเพียงพอ ดังนั้น แนวทางในการบ่มเพาะธุรกิจจึงต้องประเมินถึงความเหมาะสมและปัจจัยแวดล้อมที่เอื้อต่อการสร้างผู้ประกอบการ เพื่อให้การบ่มเพาะฯ ประสบความสำเร็จ ซึ่งมีแนวทางในการบ่มเพาะ ได้แก่ กระบวนการเร่งความล้มเหลว (Accelerate Failure) และกระบวนการเร่งเพื่อความสำเร็จ (Accelerate Success) โดยการเข้าสู่กระบวนการทั้งสองข้างต้น จะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงจุดอ่อน ความเป็นไปได้ของธุรกิจ รวมถึงสร้างความแข็งแกร่งและเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด ทั้งนี้ ในภูมิภาคเอเชีย ย่อ่งกงเป็นเกาะที่มีจำนวนผู้ประกอบการ Startup มากกว่า ๒,๐๐๐ ราย มีการจ้างงานเกิดขึ้นในภาค Startup มากกว่า ๕,๐๐๐ คน และมีมูลค่าทางการค้าโดยรวมอยู่ที่ ๓.๒ พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ทำให้อย่งกงเป็นพื้นที่ที่มีการเติบโตด้าน Startup สูงที่สุดเป็นอันดับ ๕ ของโลก ซึ่งมาจากภาครัฐบาลท้องถิ่นของย่งกงได้จัดตั้งหน่วยงาน Cyberport ชุมชนนวัตกรรมดิจิทัล ที่บริหารงานโดยบริษัท Hong Kong Cyberport Management Company Limited ของรัฐบาลย่งกง เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์ใน

เชิงพาณิชย์ โดยการทำงานอย่างใกล้ชิดร่วมกับภาครัฐและภาคเอกชน อาทิ มหาวิทยาลัยแห่งฮ่องกง Bank of China, OCBC Bank, Alibaba Entrepreneurs Fund, Startup bootcamp, Fintech Association of Hong Kong, IBM, และ Microsoft เป็นต้น โดยกลไก Cyberport จะดึงดูดแข็งของหน่วยงานพันธมิตร เช่น ความพร้อมในการสนับสนุนด้านเทคโนโลยี ด้านการบริหารจัดการ และด้านเงินทุน มาบูรณาการให้เกิดประโยชน์ เพื่อกระตุ้นให้เกิดการสร้างธุรกิจทางด้านเทคโนโลยีสมัยใหม่ ซึ่งภาครัฐให้การสนับสนุนผู้ประกอบการตั้งแต่วันแรกจนไปถึงวันที่จะเปิดตัวเพื่อออกสู่ตลาด จึงทำให้มีระบบ Ecosystem ที่แข็งแกร่ง โดยมีปัจจัยหลักๆ ดังนี้

- ภาครัฐให้การสนับสนุน Startup ฮ่องกงอย่างครบวงจร เริ่มตั้งแต่วันแรกจนไปถึงวันที่ออกสู่ตลาด เช่น การมีโปรแกรมบ่มเพาะผู้ประกอบการในแต่ละขั้น การจัดสรรให้พื้นที่ทำงาน (Co-Working Space)



รูปที่ ๑ แสดงการสนับสนุนผู้ประกอบการในแต่ละขั้นของ Cyberport

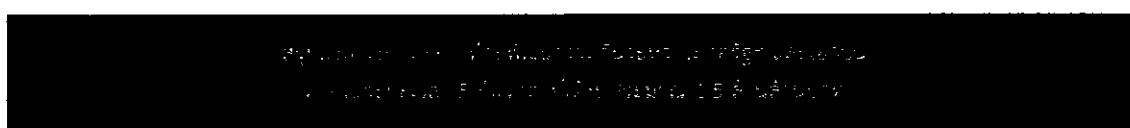
- ฮ่องกงต้องการพัฒนาตนเองสู่การเป็นเมืองอัจฉริยะ
- การจัดเก็บภาษีกับผู้ประกอบการ SMEs ในอัตราที่ต่ำ และเตรียมออกกฎหมายลดอัตราภาษีเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการและผลักดันเศรษฐกิจของประเทศไปพร้อมกัน



รูปที่ ๒ แสดงภาพรวมกลไกการสนับสนุนผู้ประกอบการ Cyberport

Handwritten signature and initials.

หากพิจารณาถึงความเชื่อมโยงระหว่าง Cyberport โดยรัฐบาลฮ่องกง และรัฐบาลไทย โดยนายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ต้องการสร้างความร่วมมือกับรัฐบาลฮ่องกงเพื่อก่อตั้ง Cyberport ในพื้นที่ระเบียงเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) อันเป็นแผนยุทธศาสตร์ภายใต้ Thailand ๔.๐ ด้วยการพัฒนาเชิงพื้นที่เพื่อนำภาคีรัฐ เอกชน สถาบันการเงินและมหาวิทยาลัย โดยมีกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม กระทรวงอุตสาหกรรม กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ร่วมกันศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อตั้ง Cyberport ในไทย โดยเล็งเห็นถึงการสร้างความเชื่อมโยงกับชุมชนสตาร์ทอัพในฮ่องกง ซึ่งในอนาคต ฮ่องกงสามารถเป็น Hub Partner ที่มีความสำคัญคู่กับ Bangkok Hub และ Chiang Mai Hub เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะนำสตาร์ทอัพไทยเข้าสู่ตลาดจีนได้ (สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ, ๒๕๖๑)



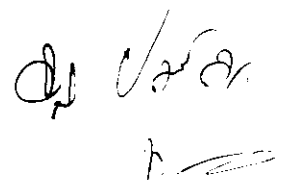
โลจิสติกส์	อุตสาหกรรมและการค้า	ชุมชนและท่องเที่ยว
สร้างรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง สุวรรณภูมิ อู่ตะเภา)	พัฒนาเขตนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีและลงทุนกับ อุตสาหกรรมเป้าหมายทั้ง 10 กลุ่ม ได้แก่	พัฒนาเมืองในจังหวัด ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา
รถไฟทางคู่เชื่อมแหล่งอุตสาหกรรมกับท่าเรือ	Automotive	ลงทุนด้านการท่องเที่ยว
พัฒนาท่าเรือแหลมฉบัง	Electronics	
พัฒนาท่าเรือมาบตาพุด	Agriculture and Biotechnology	
	Food Processing	
	Medical Tourism	
	Advance Robotics	
	Aviation and Logistics	
	Medical Hub	
ก่อสร้างถนนมอเตอร์เวย์ 3 เส้นทาง	Biofuels and Biochemical	
	Digital Technology	

เมื่อพิจารณาถึงสถานการณ์อุตสาหกรรมในพื้นที่ภาคเหนือที่มีจำนวนผู้ประกอบการที่จดทะเบียนบุคคลมากถึง ๒๕๖,๔๘๐ ราย (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, ๒๕๖๑) โดยเป็นผู้ประกอบการ (SMEs) ที่มีศักยภาพและมีความพร้อมที่จะขยายธุรกิจหรือสร้างธุรกิจใหม่ในอนาคต ซึ่งหากมีการสร้างความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคการศึกษา ในการสร้างความตระหนักและความตื่นตัว (Awareness) จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial mindset) ตลอดจนเร่งการพัฒนาผู้ประกอบการเพื่อให้เกิดธุรกิจนวัตกรรมรายใหม่ (Innovative startups) และนักรบใหม่ทางเศรษฐกิจ (New economic warrior) นั้น

ทั้งนี้ จากการประชุมหารือแนวทางเพื่อการขับเคลื่อน SMEs ๔.๐ ในพื้นที่ ๘ จังหวัดภาคเหนือตอนบน ณ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ จังหวัดเชียงใหม่ วันที่ ๑๓ กรกฎาคม ๒๕๖๑ โดยมี ดร.อุตตม สาวนายน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เข้าร่วมประชุม นั้น มีความเห็นชอบร่วมกับเครือข่ายภาคเอกชนในพื้นที่ภาคเหนือ ที่นำเสนอ Flagship ที่ตอบสนองความต้องการของพื้นที่ภาคเหนือ ๕ โครงการหลัก ได้แก่ ๑) Workmanship Skill-Up for Industry ๔.๐ ๒) SMEs SPIN-OUT to Tech Startups ๓) Scale-up to Market for Innovation Product of Northern Thailand Food Valley ๔) Natural Material Extraction Pilot Plant for Northern Thailand Bio-Industry Cosmetic and Health Valley ๕) Northern Boutique Arabica Coffee

Center และ ๖) Bamboo City อีกทั้งกระทรวงอุตสาหกรรม โดย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการเร่งพัฒนาผู้ประกอบการ ในภาคอุตสาหกรรม ดำเนินการจัดตั้งศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรมสู่อนาคต (Industry Transformation Center: ITC) ขึ้น เพื่อสนับสนุนให้ภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมของประเทศไทยต่อยอดนวัตกรรมและงานวิจัยไปสู่ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ที่มีมูลค่าสูงตามนโยบายประเทศไทย ๔.๐ ของรัฐบาลโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็น Co-Working Space ในรูปแบบของแหล่งรวบรวมเครื่องจักรอุปกรณ์สำหรับการผลิตชิ้นงานต้นแบบเชิงอุตสาหกรรม เพื่อให้ภาคธุรกิจสามารถริเริ่มตั้งแต่การวิเคราะห์และคัดเลือกผลิตภัณฑ์ การให้บริการด้านวิศวกรรม การจัดหาผู้ผลิตทำการทดสอบและรับรองมาตรฐาน การทดสอบตลาด ตลอดจนบ่มเพาะให้สามารถนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาสินค้าและดำเนินธุรกิจได้เอง โดยอำนวยความสะดวกเรื่องพื้นที่เรียนรู้ด้านการวิจัยเชิงพาณิชย์ พร้อมทั้งแบ่งปันเครื่องจักรอุปกรณ์จากเครือข่ายหน่วยงานภาครัฐให้บริการแก่ผู้ประกอบการ เพื่อลดต้นทุนการประกอบกิจการ และช่วยกระตุ้นให้ผลงานวิจัยของผู้ประกอบการสามารถไปสู่ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ที่มีมูลค่าสูงต่อไป โดย ๑๐ อุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลต้องการพัฒนาได้เร็วขึ้น ทั้งนี้ ศูนย์ ITC ประกอบด้วยแพลตฟอร์มบริการ ๔ ส่วน ได้แก่ ๑) ITC Match ทำหน้าที่เชื่อมโยงสร้างเครือข่ายความร่วมมือจากผู้นำอุตสาหกรรมทั้งในและนอกประเทศเพื่อสร้างความแข็งแกร่งในการพัฒนาองค์ความรู้กับผู้ประกอบการ ๒) ITC Innovate ศูนย์สาธิตและฝึกอบรมร่วมภาครัฐและเอกชนในการรับและถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ระหว่าง Global Players และ SMEs ๓) ITC Share แหล่งรวมบริการเครื่องมือ เครื่องจักร ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ เพื่อสร้างสรรค์นวัตกรรมให้กับผู้ประกอบการ และ ๔) ITC Fund นโยบายสนับสนุนทางการเงินผ่านช่องทางต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยเชื่อมโยงนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ

จากข้อมูลข้างต้น พบว่า ประเทศไทยมีความสามารถในการเร่งพัฒนาผู้ประกอบการจากความร่วมมือของหน่วยงานภาครัฐ ภาคการศึกษา โดยใช้ประโยชน์จากบุคลากร สถานที่ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการบูรณาการความร่วมมือและบริหารจัดการ รวมถึงถ่ายทอดองค์ความรู้และเทคโนโลยี ตลอดจนดำเนินการตามนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจเกี่ยวกับผู้ประกอบการใหม่ในเขตภาคเหนือ ดำเนินการสร้างกลไกในการผลักดัน Startup ในรูปแบบใหม่ เน้นพัฒนาศักยภาพความเป็นผู้ประกอบการ เสริมสร้างความเข้มแข็งในช่วงเริ่มต้นธุรกิจใหม่ด้วยการพัฒนาแนวคิดธุรกิจต่อยอดเพื่อให้เป็นผู้ประกอบการใหม่ ก่อให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจใหม่ (SMEs SPIN-OUT) เพื่อขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมเดิมหรืออุตสาหกรรมใหม่ อีกทั้ง สร้างโอกาสความสำเร็จด้วยการเชื่อมต่อให้ผู้มีความพร้อมและมีศักยภาพได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินการเห็นผลอย่างรวดเร็วและเป็นรูปธรรมเกิดการเปลี่ยนแปลงผลักดันให้ SMEs ที่มีศักยภาพสามารถขยายธุรกิจหรือดำเนินการจัดตั้งธุรกิจได้อย่างแข็งแกร่ง ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ จึงเห็นควรเสนอ “โครงการเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการจากกระบวนการ SPIN-OUT และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ที่มีศักยภาพสูง” เพื่อเป็นการเร่งพัฒนาหน่วยธุรกิจ (Business Unit) ของภาคอุตสาหกรรมให้มีความเข้มแข็งมากยิ่งขึ้นและผลักดันให้เกิดการจัดตั้งธุรกิจใหม่ (SPIN-OUT) โดยมีธุรกิจเดิมเป็นพี่เลี้ยง (Brotherhood) พร้อมทั้งเสริมสร้างขีดความสามารถด้านการดำเนินธุรกิจให้ธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ (Tech Startups) เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายวิสาหกิจนวัตกรรมในภูมิภาคในการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อดำเนินงานและขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ



๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อเร่งการเติบโตของ SMEs ในรูปแบบของการจัดตั้งธุรกิจใหม่ (SPIN-OUT) ให้เป็นธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ (Tech Startups)

๒.๒ เพื่อสร้างโอกาสที่ทำให้เกิดการขยายการเติบโตของธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ (Tech Startups) แบบก้าวกระโดด และร่วมลงทุนกับนักลงทุนขนาดใหญ่ (Venture Capital)

๒.๓ เพื่อกระตุ้นและเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปและอุตสาหกรรมเป้าหมายอื่นๆ ในพื้นที่ภาคเหนือตอนบนให้มีโอกาสขยายการลงทุนและสร้างมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

๓. กลุ่มเป้าหมาย

SMEs ที่ต้องการจัดตั้งบริษัทใหม่ (Spin-Out) และมีศักยภาพในการเป็น Startup หรือผู้ประกอบการที่มีความต้องการขยายธุรกิจในตลาดเดิมและอุตสาหกรรมใหม่ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ กิจการ

๔. สาขาอุตสาหกรรมเป้าหมาย

อุตสาหกรรมอนาคต (S-Curve) อาทิเช่น อาหารแห่งอนาคต อุตสาหกรรมดิจิทัล, อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป, อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมสร้างสรรค์

๕. พื้นที่ดำเนินการ

๘ จังหวัดภาคเหนือตอนบน (เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง แม่ฮ่องสอน เชียงราย พะเยา แพร่ น่าน)

๖. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

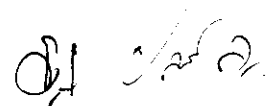
นับถัดจากวันลงนามสัญญา จนถึงวันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๒

๗. วงเงินงบประมาณ

๕,๐๐๐,๐๐๐ บาท (ห้าล้านบาทถ้วน)

๘. ผลผลิต

รายละเอียด	เป้าหมาย
เชิงปริมาณ	
ผู้ประกอบการได้รับการพัฒนาองค์ความรู้และสร้างโอกาสในการจัดตั้งธุรกิจใหม่ (SPIN-OUT) ให้เป็นธุรกิจเทคโนโลยีสตาร์ทอัพ (Tech Startups)	๑๐ กิจการ
เชิงคุณภาพ	
ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อการให้บริการ ไม่น้อยกว่า	ร้อยละ ๘๕




๙. ผลลัพธ์

รายละเอียด	จำนวน
ผู้ประกอบการที่ผ่านกระบวนการพัฒนาสามารถจัดตั้งธุรกิจใหม่หรือขยายธุรกิจได้ ไม่น้อยกว่า	ร้อยละ ๓๐
เกิดการลงทุนในบริษัทที่จัดตั้งใหม่หรือขยายกิจการโดยเฉลี่ย	๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท

๑๐. ขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน

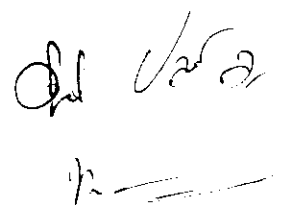
๑๐.๑ จัดทำแผนการดำเนินงานภาพรวมทั้งโครงการ ประกอบด้วย รายละเอียด วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน และแผนการดำเนินการ (Grant Chart) ที่มหาวิทยาลัย วิทยาการ ประวัติความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์แต่ละบุคคล พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของกิจกรรม

๑๐.๒ ดำเนินการประชาสัมพันธ์เพื่อเชิญชวน และรับสมัครผู้ประกอบการเป้าหมายเข้าร่วมโครงการฯ ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ อาทิเช่น ผ่านสื่อออนไลน์และโซเชียลมีเดีย และสื่อประชาสัมพันธ์อื่นๆ ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพในการเข้าถึง

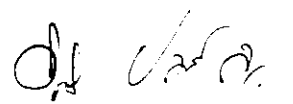
๑๐.๓ ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายรอบที่ ๑ โดยจัดตั้งคณะกรรมการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย พร้อมดำเนินการจัดเตรียมเอกสารใบสมัคร และกำหนดเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการในกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมโครงการ ไม่น้อยกว่า ๓๐ กิจการ ทั้งนี้ต้องได้รับความเห็นชอบจากเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๐.๔ ดำเนินการกิจกรรมโครงการเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการจากกระบวนการ Spin-out และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ที่มีศักยภาพสูง เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ โดยมีแนวทางการดำเนินงาน ดังนี้

กิจกรรม	ขอบเขต	รายละเอียดการดำเนินงาน
กิจกรรมที่ ๑ กิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ	อบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เทคนิคการนำเสนอธุรกิจในรูปแบบของ Startup (Pitching) จำนวน ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง	๑. ชี้แจงวัตถุประสงค์ แนวทางการดำเนินงานของโครงการ เพื่อทำความเข้าใจแก่ผู้ประกอบการ ๒. จัดกิจกรรมอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เรื่อง “เทคนิคการนำเสนอธุรกิจในรูปแบบของ Startup (Pitching) ให้ผู้ผ่านการคัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ คน
	ให้คำแนะนำเชิงลึกหรือการถ่ายทอดองค์ความรู้ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง (๑ Man-dayต่อกิจการ)	๓. ให้คำแนะนำเชิงลึกหรือการถ่ายทอดองค์ความรู้ ประสบการณ์ในการบ่มเพาะวางแผนในการดำเนินธุรกิจ และ/หรือการถ่ายทอดองค์ความรู้แบบ Group Training ในด้านกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจ การลงทุน และเทคนิคการนำเสนอ (Pitching) จำนวน ๓๐ กิจการ (ไม่น้อยกว่า ๑ Man-day ต่อกิจการ)



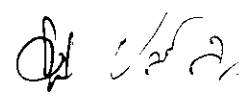
กิจกรรม	ขอบเขต	รายละเอียดการดำเนินงาน
กิจกรรมที่ ๒ แลก ข่าวเปิดตัวพื้นที่ Innospace พร้อมทั้ง ลงนามบันทึกข้อตกลง ความร่วมมือ (MOU) และ Start Pitching	ผู้เข้าร่วมโครงการไม่น้อย กว่า ๑๕๐ คน	๑. จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนข่าวเปิดตัว Innospace ในรูปแบบของ กิจกรรม Exhibition Showcase จากผู้ประกอบการ จำนวน ๓๐ กิจกรรมที่ได้รับการคัดเลือก ดำเนินการจัดแสดง สินค้าหรือบริการในรูปแบบของบูธแสดง ดังนี้ ๑.๑ การแสดงองค์ประกอบที่แสดงรายละเอียด การ นำเสนอความรู้ และแนวคิดด้านการออกแบบ/พัฒนา ผลิตภัณฑ์ ที่เป็น Smart product โดยการมองตลาด เป็นตัวนำ เรื่องเล่าความสำเร็จ (Success Story) กรณี ตัวอย่าง (Case Study) โดยสามารถประยุกต์หรือ ปรับเปลี่ยนวิธีการได้ตามความเหมาะสม ๑.๒ การใช้ Display Showcase/ Stand/ Cabinet หรือ อุปกรณ์อื่น ๆ เพื่อจัดแสดงผลงาน ๑.๓ จัดทำ โปสเตอร์ บอร์ด หรือป้ายแสดงข้อมูลของแต่ละ กิจการ ๒. จัดทำลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ระหว่าง ศูนย์ปฏิรูปอุตสาหกรรมสู่อนาคต กรมส่งเสริม อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม กับอุทยาน วิทยาศาสตร์ภูมิภาค ๖ มหาวิทยาลัย เพื่อเป็นการแสดง เจตจำนงความร่วมมือในการพัฒนาและสร้าง SMEs
		๓. ดำเนินการจัดกิจกรรม Startup Pitching เพื่อคัดเลือก ผู้ประกอบการที่ผ่านการคัดเลือกรอบที่ ๑ จำนวน ๓๐ กิจการ ดำเนินการนำเสนอธุรกิจ ในระยะเวลาไม่เกิน กิจการละ ๒๐ นาที รวมการถาม-ตอบ จากคณะกรรมการ และพี่เลี้ยง (Mentor) เพื่อแสดงขีดความสามารถของธุรกิจ ในการแข่งขันกับกิจการอื่นๆที่เข้าร่วมแข่งขัน โดย คณะกรรมการ จะทำการให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษา และคัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการฯ ให้เหลือ ๑๐ คน เป็นเวลา ๒ วัน - แต่งตั้งคณะกรรมการการคัดเลือก ทั้งนี้คณะกรรมการ ประกอบด้วย ทีมที่ปรึกษา/พี่เลี้ยง (Mentor) ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาธุรกิจ และเจ้าหน้าที่กรม ส่งเสริมอุตสาหกรรมร่วมดำเนินการคัดเลือกผู้เข้าร่วม โครงการฯ ด้วย คณะกรรมการฯ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน - กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกที่เหมาะสม




กิจกรรม	ขอบเขต	รายละเอียดการดำเนินงาน
		๔. สรุปผลการคัดเลือก และประกาศรายชื่อผู้ผ่านการคัดเลือกทางช่องทางออนไลน์ (Online) และออฟไลน์ (Offline) จำนวน ๑๐ กิจการ
กิจกรรมที่ ๓ กิจกรรม Matching Mentor และ Networking ครั้งที่ ๑	กิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้ และเชื่อมโยงเครือข่าย ไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง (๑ Man-day)	๑. จัดกิจกรรมจับคู่ที่ปรึกษา/พี่เลี้ยง (Mentor) กับผู้ประกอบการ โดย ๑ กิจการ ประกอบด้วย ที่ปรึกษาหลัก และพี่เลี้ยง (Mentor) เข้าให้คำปรึกษาแนะนำ และจัดกิจกรรม Networking ระหว่างทั้ง ๒ ฝ่าย เพื่อให้เกิดการรู้จักการวางแผนการดำเนินงานร่วมกัน และการให้คำปรึกษาแนะนำในการดำเนินธุรกิจ Tech Startup ๒. จัดกิจกรรมถ่ายทอดองค์ความรู้ ประสบการณ์ในการบ่มเพาะวางแผนในการดำเนินธุรกิจ และ/หรือการถ่ายทอดองค์ความรู้แบบ Group Training ของ Mentor โดยให้ความรู้ในภายในกิจกรรม ในประเด็นดังต่อไปนี้ - Overview Startup life cycle - อธิบายภาพรวมการเป็นผู้ประกอบการเริ่มต้น (Startup) แบ่งปันประสบการณ์และฟังเรื่องราวการเป็น Startup ของวิทยากร มุมมองหรือทัศนคติในการเป็น Startup ที่สำคัญรวมถึง ความสำคัญของ Ecosystem ที่มีผลต่อ Startup ในประเด็นดังต่อไปนี้ ๑) Startup vs SMEs ๒) Sharing Idea ๓) Ecosystem ๔) Sharing Idea จำนวนไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง (หรือ ๑ Man-dayต่อกิจการ) ๓. จัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่าย Dinner Talk & Networking เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้พบปะพูดคุย สร้างเครือข่ายทางธุรกิจร่วมกัน
กิจกรรมที่ ๔ กิจกรรม Mentoring Session และ Networking ครั้งที่ ๒	ให้คำแนะนำถ่ายทอดองค์ความรู้ประสบการณ์ในการบ่มเพาะวางแผนในการดำเนินธุรกิจ และ/หรือการถ่ายทอดองค์ความรู้แบบ Group Training รวมถึงการจัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ เพื่อสร้าง	๑. จัดทำแผนการให้คำปรึกษาแนะนำ การถ่ายทอดองค์ความรู้ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา ทั้งที่ปรึกษาหลัก โครงการและพี่เลี้ยง (Mentor) ในการให้คำปรึกษาแต่ละกิจการ ๒. จัดกิจกรรม Mentoring Session และ Networking ครั้งที่ ๒ เพื่อถ่ายทอดประสบการณ์และร่วมกันวางแผนในการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถแข่งขันกับทีมอื่นๆ ได้ รวมถึงติดตามความก้าวหน้าของผู้เข้าร่วมโครงการในแต่ละครั้ง



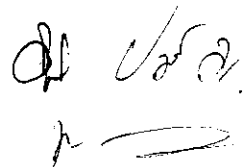

กิจกรรม	ขอบเขต	รายละเอียดการดำเนินงาน
	โอกาสในด้านการลงทุน การเจรจา การเชื่อมโยง ธุรกิจระหว่างกัน โดย จำนวนให้คำปรึกษาแนะนำ รวมไม่น้อยกว่า ๑๕ Man-day ต่อกิจการ ทั้งนี้การให้ คำปรึกษาแนะนำสามารถ ดำเนินการทั้งในสถาน ประกอบการ Co-working Space หรือสถานที่ที่เอื้อต่อ การให้คำปรึกษาแนะนำ เพื่อเป็นการเอื้อประโยชน์ อันสูงสุดต่อการพัฒนา ผู้ประกอบการแต่ละราย	หลังจากได้เข้าร่วมกิจกรรม Matching Mentor และ Networking ครั้งที่ ๑ ในประเด็นต่อไปนี้ - ปัญหาในปัจจุบัน และเป้าหมายของกิจการ - การพัฒนาขีดความสามารถของกิจการ ๓. กิจกรรมให้คำแนะนำถ่ายทอดองค์ความรู้ประสบการณ์ ในการบ่มเพาะวางแผนในการดำเนินธุรกิจ โดยกิจกรรม และรายละเอียด Mentoring Session และ Networking ครั้งที่ ๒ ๓.๑ Overview Business and Scalable เรียนรู้กระบวนการวางแผนการดำเนินธุรกิจ และพัฒนา ธุรกิจให้สามารถต่อยอดและขยายธุรกิจได้ในระดับประเทศ และสากล ๓.๑.๑ Spin-out Business ○ Certification /Product Launch ○ Business Plan ○ Fund raising ○ Patent/Trademark ○ Branding/Business & Growth assessment ○ Training & Networking ○ Production expansion ○ International Networking ๓.๑.๒ Acceleration ○ International market expansion ○ Product/Process/Design improvement ○ Business support Networking ○ Fund raising/VC ๓.๒ Pitching Idea Mentor แนะนำลูกทีม ฝึกฝนและเรียนรู้เทคนิคการ นำเสนอธุรกิจ โดยแต่ละกลุ่มมีเวลา ๕ นาที ในการนำเสนอ แนวคิดผลิตภัณฑ์ต่อนักลงทุน (Venture Capital) และมีเวลาในการถาม-ตอบ ๕ นาที ตลอดจนฟังผลตอบรับ จากทางคณะกรรมการ โดยมีกลุ่มอื่นๆ เข้าร่วมฟังและ เรียนรู้ประสบการณ์ในการ Pitching




กิจกรรม	ขอบเขต	รายละเอียดการดำเนินงาน
		๓.๓ What are VC looking for in an early-stage startup? เรียนรู้แนวคิดความต้องการของนักลงทุน เพื่อให้เข้าใจถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของนักลงทุนในแง่มุมต่างๆ
	ระยะเวลาดำเนินการอย่างน้อย ๒ ครั้ง	๔. Dinner Talk & Networking เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมได้พบปะ พูดคุย สร้างเครือข่ายทางธุรกิจร่วมกัน แบ่งปันองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจ (Knowledge sharing) และสร้างความสัมพันธ์เพื่อให้เกิดเครือข่ายธุรกิจ ซึ่งเป็นช่องทางในการขยายธุรกิจและการสร้างความเข้มแข็งให้กับนักธุรกิจรุ่นใหม่ ให้ความสามารถในการแข่งขันในสภาพเศรษฐกิจในยุค ๔.๐
กิจกรรมที่ ๕ กิจกรรม Tech Startup Pitching Challenge	กิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจ เพื่อสร้างโอกาสในด้านการค้าการลงทุน การเจรจา และการเชื่อมโยงทางการตลาดกับนักธุรกิจ นักลงทุน ผู้ผลิต ผู้ส่งออก หรือผู้ซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศไม่น้อยกว่า ๒ วัน	๑. จัดกิจกรรม Tech Startup Pitching Challenge เพื่อให้ผู้เข้าร่วมโครงการนำเสนอ เพื่อนำเสนอธุรกิจ และแข่งขันกับทีมอื่นๆ ต่อหน้านักลงทุน โดยมีคณะกรรมการพิจารณาคัดเลือก และนักธุรกิจ นักลงทุน ผู้ผลิต ผู้ส่งออก หรือผู้ซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศ มาร่วมงาน และสร้างโอกาสในการเจรจาเชื่อมโยงธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ๑.๑ดำเนินการติดต่อและเชิญนักลงทุน จำนวน ๓-๕ ราย และผู้ประกอบการ เพื่อแจ้งกำหนดการและขอบเขตในการเข้าร่วมกิจกรรม Tech Startup Pitching Challenge ๑.๒จัดกิจกรรม Tech Startup Pitching Challenge จำนวน ๒ วัน โดยกำหนดให้วันที่ ๑ เป็น Pitching แบบสาธารณะ (Publish) และวันที่ ๒ เป็น Pitching แบบส่วนบุคคล (Personal) ๑.๓จัดกิจกรรมส่งเสริมให้ผู้เข้าร่วมโครงการได้มีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Finance) ของทั้งภาครัฐและเอกชน อย่างน้อย ๑ ครั้ง ๒. ดำเนินสรุปผลการจัดกิจกรรม Tech Startup Pitching Challenge ที่เกิดขึ้น

หมายเหตุ :

๑. Mentor หมายถึง พี่เลี้ยง ในการให้คำปรึกษาแนะนำ การถ่ายทอดประสบการณ์ และเป็นพี่เลี้ยงในการพัฒนาธุรกิจเฉพาะราย
๒. หนึ่งกิจการ ประกอบด้วย ที่ปรึกษาหลัก และ Mentor (Mentor ทั้งคนไทยและคนต่างประเทศ) รวมอย่างน้อย กิจการละ ๒ คน



๑๐.๕ จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report) เมื่อดำเนินงานโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งประกอบด้วย เนื้อหาการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มต้นจนสิ้นสุดโครงการฯ ผลผลิตและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในแต่ละรายรวมถึงปัญหาอุปสรรค ผลกระทบที่เกิดขึ้นทันทีทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางแก้ไขปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานในอนาคต และจัดทำบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) ด้วย

๑๐.๖ จัดทำสรุปผลความสำเร็จการพัฒนากลุ่มเป้าหมายที่เป็นผลในลักษณะ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ A๔ อย่างน้อย ๑ กิจการ พร้อมภาพประกอบ

๑๐.๗ เก็บรวบรวมข้อมูลผู้ผ่านเข้าร่วมโครงการฯ ทุกราย โดยใช้แบบฟอร์มรายละเอียดผู้รับบริการ (แบบฟอร์ม A) พร้อมทั้งจัดเก็บข้อมูลตามแบบประเมินผลลัพธ์หลังรับบริการ (O) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภายใน ๓ เดือน ด้วย

๑๐.๘ รายละเอียดการดำเนินงานโครงการในทุกขั้นตอนต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาก่อนดำเนินการทุกครั้ง และต้องมีการประสานงานหรือดำเนินงานร่วมกับศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ

๑๐.๙ ร่วมประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงาน แลกเปลี่ยนข้อมูล และข้อคิดเห็นระหว่างผู้เข้าร่วมโครงการ ที่ปรึกษา และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อติดตามความก้าวหน้า ให้คำปรึกษาแนะนำ หรือปรับปรุงแก้ไขการทำงาน ตามวันและเวลาที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษากำหนด

๑๐.๑๐ ที่ปรึกษาต้องเข้าร่วมกิจกรรม และ/หรือ แจ้งผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการฯ ให้เข้าร่วมกิจกรรม กับผู้ว่าจ้างทุกครั้ง ที่ผู้ว่าจ้างเชิญเข้าร่วมกิจกรรม (ถ้ามี)

๑๐.๑๑ ดำเนินการรวบรวมคำถามและคำตอบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ และเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ชุด โดยมีรายละเอียดที่ถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน และเข้าใจง่าย ซึ่งสามารถรวบรวมจากแหล่งข้อมูล ดังนี้ (คำถาม : จากคำถามที่พบบ่อยของผู้ประกอบการ หรือ ประเด็นปัญหาที่พบระหว่างการดำเนินโครงการ / คำตอบ : จากองค์ความรู้ หลักการทางวิชาการ ประสบการณ์จากผู้เชี่ยวชาญ หรือถอดบทเรียนจากการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เช่น การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก การฝึกอบรมสัมมนา การประชุมระดมความคิดเห็น การจัดงานนิทรรศการ หรืองานแสดงสินค้า การทดสอบตลาด การศึกษา ดูงาน เป็นต้น)

๑๑. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

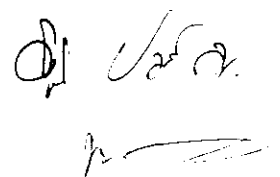
กำหนดระยะเวลาการรายงานผลการดำเนินงาน และการส่งมอบงาน แบ่งเป็น ๓ งวด ดังนี้

๑๑.๑ **งวดงานที่ ๑** จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception report) ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจาก วันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาประกอบด้วย

- จัดทำแผนการดำเนินงานภาพรวมทั้งโครงการ ข้อ ๑๐.๑
- ดำเนินการประชาสัมพันธ์เพื่อเชิญชวน และรับสมัครผู้ประกอบการเป้าหมายเข้าร่วมโครงการฯ ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ ข้อ ๑๐.๒

๑๑.๒ **งวดงานที่ ๒** จัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) ภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาประกอบด้วย

- ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายรอบที่ ๑ ข้อ ๑๐.๓
- ดำเนินกิจกรรมข้อ ๑๐.๔



กิจกรรมที่ ๑ กิจกรรมฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ

กิจกรรมที่ ๒ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ Innospace ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) และ Startup Pitching

กิจกรรมที่ ๓ กิจกรรม Matching Mentor และ Networking ครั้งที่ ๑

- เก็บรวบรวมข้อมูลผู้ผ่านเข้าร่วมโครงการฯ ทุกราย โดยใช้แบบฟอร์มรายละเอียดผู้รับบริการ (แบบฟอร์ม A)

๑๑.๓ **งวดงานที่ ๓** จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาประกอบด้วย

- ดำเนินกิจกรรมข้อ ๑๐.๔
- กิจกรรมที่ ๔ กิจกรรม Mentoring Session และ Networking ครั้งที่ ๒
- กิจกรรมที่ ๕ กิจกรรม Tech Startup Pitching Challenge
- จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน (Final Report)
- จัดทำสรุปผลความสำเร็จการพัฒนากลุ่มเป้าหมายที่เป็นผลในลักษณะ Success Case
- เก็บรวบรวมข้อมูลผู้ผ่านเข้าร่วมโครงการฯ ทุกราย โดยใช้แบบฟอร์มจัดเก็บข้อมูลตามแบบประเมินผลลัพธ์หลังรับบริการ (O) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ภายใน ๓ เดือน
- ดำเนินการรวบรวมคำถามและคำตอบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ และเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ชุด โดยมีรายละเอียดที่ถูกต้อง ครบถ้วน ชัดเจน และเข้าใจง่าย ซึ่งสามารถรวบรวมจากแหล่งข้อมูล

หมายเหตุ

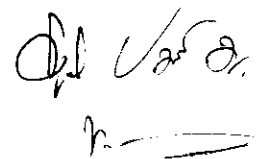
การจัดทำเอกสารรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารจำนวน ๖ ฉบับ และในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ใส่แผ่น CD หรือ DVD จำนวน ๒ ชุด มีรายละเอียดดังนี้

๑) จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่มโดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- มีสารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า
- มีรายงานการดำเนินกิจกรรม (เช่น การประชุม/การอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน/ให้คำปรึกษา) ทุกรายการในงวดงานนั้น โดยให้จัดทำสรุปรายละเอียดของกิจกรรมอันประกอบด้วยชื่อกิจกรรมวัตถุประสงค์ วัน เวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผลหรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น

- มีเอกสารประกอบที่ใช้ในการประชุม/บรรยาย/อบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงานและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้งโดยเอกสารประกอบและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนี้ให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

๒) จัดส่งรายงานที่เป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จำนวน ๒ ชุดใส่แผ่น CD หรือ DVD โดยไฟล์คอมพิวเตอร์ดังกล่าวต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่มและให้จัดทำไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบ (format) ของ Microsoft Office – Word (.doc), Excel (.xls), PowerPoint (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้ หากที่



ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึงจะต้องได้รับความยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการก่อน

๓) ใบประเมินผล (ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด) ที่ปรึกษาจะต้องจัดเก็บข้อมูล ของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการทุกกิจการ เพื่อใช้ในการประเมินผลตามรูปแบบที่กำหนดพร้อมทั้งจัดส่งใบประเมินที่กรอกข้อมูลครบถ้วนเรียบร้อยมาพร้อมกับเอกสารรายงานฉบับสมบูรณ์ในการเบิกเงินงวดสุดท้าย

ทั้งนี้แบบประเมินผลดังกล่าวเป็นแบบประเมินเบื้องต้นที่จัดทำขึ้นเพื่อให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสามารถประเมินสภาพของสถานประกอบการ/ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการและประเมินผลการดำเนินงานของโครงการต่างๆ รวมทั้งประมวลผลการดำเนินงานโดยรวมตามกรอบตัวชี้วัดที่ได้ทำไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรมเท่านั้น โดยข้อมูลต่างๆ จะไม่ถูกนำไปใช้ในการอื่นใด

๔) ที่ปรึกษาต้องส่งผลงานแต่ละงวดงานในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์และจัดเก็บในระบบฐานข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม คือ <http://contractorwork.dip.go.th>

๑๒. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)

๑๒.๑ การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างได้แบ่งเนื้องานออกเป็น ๓ งวดงาน และกำหนดจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าใช้จ่ายทั้งปวงไว้แล้ว ดังนี้

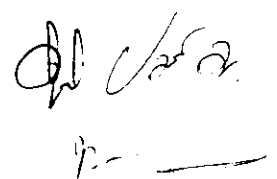
งวดที่ ๑ วงเงินประมาณร้อยละ ๑๒ ของวงเงินสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) และขอเบิกจ่ายเงินงวดที่ ๑ ภายในระยะเวลา ๓๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการดำเนินงานตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ ๑๑ การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน) ข้อ ๑๑.๑ งวดที่ ๑ และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

งวดที่ ๒ วงเงินประมาณร้อยละ ๔๒ ของวงเงินสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงาน ความคืบหน้า (Progress Report) และขอเบิกจ่ายเงินงวดที่ ๒ ภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการดำเนินงานตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ ๑๑ การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน) ข้อ ๑๑.๒ งวดที่ ๒ และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้างหลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

งวดที่ ๓ วงเงินประมาณร้อยละ ๔๖ ของวงเงินสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และขอเบิกจ่ายเงินงวดที่ ๓ ภายใน ๑๘๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการดำเนินงานตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ ๑๑ การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน) ข้อ ๑๑.๓ งวดที่ ๓ และผู้ว่าจ้างจะได้จ่ายค่าจ้างให้ผู้รับจ้าง หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

๑๒.๒ การหักค่าจ้าง

ในกรณีที่ที่ปรึกษาไม่อาจดำเนินการตามขอบเขตงานแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมครบจำนวนกิจการหรือเงื่อนไขกิจกรรมที่กำหนดไว้ในข้อ ๑๐ ที่ปรึกษายินยอมให้ผู้ว่าจ้างหักค่าจ้างเป็นรายกิจการโดยคำนวณจากกิจกรรมที่ต้องดำเนินการ หรือกิจกรรมให้คำปรึกษาแนะนำที่กำหนดไว้ในข้อเสนอด้านราคาตามที่คณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก ให้ความเห็นชอบแล้ว



๑๓. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างจะกำกับดูแลการดำเนินงาน ดังนี้

- ๑๓.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ
- ๑๓.๒ ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับและดูแลการดำเนินงานของผู้รับจ้างให้เป็นไปตามสัญญาจ้าง รวมทั้งประชุมตรวจรับงวดงาน
- ๑๓.๓ ผู้รับจ้างต้องแจ้งแผนการเข้าดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วัน เพื่อการเข้าร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (ยกเว้นกรณีเร่งด่วน ไม่น้อยกว่า ๓ วัน)
- ๑๓.๔ ผู้รับจ้างต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยต้องส่งรายงานการปฏิบัติงานประจำเดือน ให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาทราบ
- ๑๓.๕ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น
- ๑๓.๖ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ประชุมติดตามความก้าวหน้าของงาน ทุกเดือน
- ๑๓.๗ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ประชุมตรวจรับงวดงาน
- ๑๓.๘ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดเหนี่ยวเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากผู้รับจ้างดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว
- ๑๓.๙ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของผู้รับจ้างเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๔. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

- ๑๔.๑ ที่ปรึกษาที่จะเข้ายื่นเสนอราคาจะต้องเป็นองค์กร สถาบันการศึกษา บริษัทที่ปรึกษา หรือที่ปรึกษาอิสระที่เป็นผู้มีอาชีพให้บริการรับจ้างที่ปรึกษา โดยหากเป็นนิติบุคคลให้ยื่นสำเนารับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลที่รับรองโดยกระทรวงพาณิชย์ (ไม่เกิน ๖ เดือนในวันที่ยื่นเสนอราคา) บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (ฉบับปัจจุบัน) และสำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มพร้อมรับรองสำเนาถูกต้องด้วย
- ๑๔.๒ ที่ปรึกษาต้องจดทะเบียนกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง พร้อมแนบสำเนาหนังสือรับรองผ่านการจดทะเบียน ยกเว้นสถาบันการศึกษาซึ่งได้รับสิทธิพิเศษเกี่ยวกับการให้บริการวิชาการและการวิจัย โดยไม่ต้องจดทะเบียนกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา
- ๑๔.๓ ไม่เป็นผู้ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ
- ๑๔.๔ ไม่มีประวัติเสื่อมเสีย เช่น ทุจริต ทุจริต ไม่ตั้งใจทำงาน ส่งงานล่าช้า หรืออื่น ๆ ที่ได้รับการร้องเรียนจากผู้จ้างงานอื่น ๆ
- ๑๔.๕ ไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนองานรายอื่น ณ วันประกาศ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม
- ๑๔.๖ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอ ราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๒/๑๖

๒

๑๔.๗ บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ

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

๑๔.๙ คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

๑๔.๑๐ มีผลงานหรือประสบการณ์การทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในกระบวนการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และนวัตกรรมระบบอัจฉริยะเฝ้าติดตามและตรวจสอบดูแลการทำงานของเครื่องจักร (Machine Monitoring System)

๑๔.๑๑ มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินกิจกรรมการวิเคราะห์และพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมระบบอัจฉริยะเฝ้าติดตามและตรวจสอบดูแลการทำงานของเครื่องจักร Machine Monitoring System ในสถานประกอบการ พร้อมระบบดิจิทัล ได้อย่างสมบูรณ์ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด อย่างน้อยต้องประกอบด้วย

- ผู้จัดการโครงการ (๑ คน)

คุณวุฒิ: ระดับการศึกษาปริญญาเอกขึ้นไป ในสาขากลุ่มวิชาชีพวิศวกรรมศาสตร์/วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีดิจิทัล ด้านการจัดการธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์: มีประสบการณ์ในการดำเนินงานบริหารแหล่งทุนประเภท Matching Fund ด้าน Industrial Tech การดำเนินโครงการระหว่างภาครัฐและเอกชน การให้ คำแนะนำปรึกษาในด้านการบริหารจัดการ การพัฒนานวัตกรรม การทดสอบตลาด เป็นที่ปรึกษาให้แก่ธุรกิจ SMEs และ Startup ไม่น้อยกว่า ๕ ปี

- ที่ปรึกษา (ไม่น้อยกว่า ๘ คน)

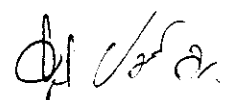
คุณวุฒิ : ระดับการศึกษาปริญญาโทขึ้นไป ในสาขากลุ่มวิชาชีพวิศวกรรมศาสตร์/วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีดิจิทัล ด้านการจัดการธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์ : ประสบการณ์ในการดำเนินงานพัฒนาและให้คำปรึกษาแนะนำ SMEs ด้านบริหารแหล่งทุนประเภท Matching Fund ด้าน Industrial Tech การดำเนินโครงการระหว่างภาครัฐและเอกชน การให้คำแนะนำปรึกษาในด้านการบริหารจัดการ การพัฒนานวัตกรรม การทดสอบตลาด เป็นที่ปรึกษาให้แก่ธุรกิจ SMEs และ Startup ไม่น้อยกว่า ๕ ปี

- ที่ปรึกษา (ไม่น้อยกว่า ๘ คน)

คุณวุฒิ : ระดับปริญญาตรีขึ้นไป ในสาขากลุ่มวิชาชีพด้านการจัดการธุรกิจ/วิศวกรรมศาสตร์/วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีดิจิทัล หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง

ประสบการณ์ : มีความรู้ประสบการณ์การทำงานเกี่ยวข้องกับการบริหาร/การจัดการ/การวิเคราะห์/การวางแผนกลยุทธ์ในองค์กร/เป็นวิทยากรบรรยาย/เป็นที่ปรึกษาให้แก่ธุรกิจ SMEs และ Startup และมีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับการนำเทคโนโลยีดิจิทัลหรือวิทยาศาสตร์ประยุกต์มาประยุกต์ใช้ในธุรกิจ ไม่น้อยกว่า ๕ ปี ขึ้นไป



- ผู้ประสานงาน (๒ คน)

คุณสมบัติ: มีวุฒิปริญญาตรีหรือเทียบเท่าขึ้นไป และมีความรู้หรือประสบการณ์ในการทำงานที่เกี่ยวข้องไม่น้อยกว่า ๒ ปี

ประสบการณ์ : มีความรู้และประสบการณ์การทำงานด้านการประสานงานไม่น้อยกว่า ๒ ปีขึ้นไป

๑๕. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

การจัดจ้างที่ปรึกษานี้ กำหนดเกณฑ์พิจารณาคัดเลือกข้อเสนอตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๒๖ (๒) กรณีการจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน ซึ่งต้องใช้ที่ปรึกษาที่มีทักษะ ความรู้ ความสามารถในด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรมเฉพาะทาง โดยคัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด ซึ่งพิจารณาจากเกณฑ์ด้านคุณภาพ ๘๐ คะแนน และเกณฑ์ด้านราคา ๒๐ คะแนน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑๕.๑) การพิจารณาคัดเลือกเกณฑ์ด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

(๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๐	คะแนน
(๒) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน	๓๐	คะแนน
(๓) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน	๒๐	คะแนน
(๔) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน	๑๐	คะแนน
รวม	๘๐	คะแนน

๑๕.๒) การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคา คิดเกณฑ์ด้านราคา ๒๐ คะแนน โดยพิจารณาจากข้อเสนอด้านราคาที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการเฉพาะที่ปรึกษาที่ได้คะแนนผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพ (ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐) (ทั้งนี้ การจะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอทั้งเกณฑ์ด้านคุณภาพและเกณฑ์ด้านราคา ที่ปรึกษาต้องผ่านการตรวจสอบการมีผลประโยชน์ร่วมกันและเอกสารหลักฐานต่างๆ แล้วเท่านั้น และอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของคะแนนแต่ละด้านขึ้นอยู่กับเนื้อหาของกิจกรรมนั้นๆ)

๑๖. การยื่นข้อเสนอโครงการ/กิจกรรม

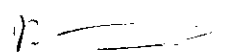
ที่ปรึกษาที่ได้รับหนังสือเชิญชวนแล้ว สามารถจัดทำหนังสือส่งพร้อมของข้อเสนอโครงการ โดยให้ผู้เสนองานยื่นเอกสารเป็น ๓ ซองคือ

๑๖.๑) ซองข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๒ ชุด อย่างน้อยประกอบด้วย

- รายละเอียดขั้นตอนวิธีการดำเนินงานซึ่งครอบคลุมตามหัวข้อขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน และวัตถุประสงค์

- แผนการดำเนินการซึ่งครอบคลุมตามหัวข้อขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน พร้อมกำหนดกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน ซึ่งอาจจัดทำเป็นผังการไหลของการดำเนินงาน (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็นเดือนที่ ๑, ๒, ๓, แทนการลงระยะเวลาเป็นชื่อเดือน ค.ศ. พ.ย. ธ.ค.)

- รายชื่อหัวหน้าโครงการและทีมที่ปรึกษาทั้งหมดพร้อมประวัติการศึกษาและประวัติผลงาน



๑๖.๒) ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๑ ชุด ประกอบด้วย รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกกิจกรรม โดยแบ่งงบประมาณในการดำเนินงานเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าวัสดุ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ พร้อมแผนการเบิกจ่ายเงินในแต่ละงวด

๑๖.๓) ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ยื่นข้อเสนอโครงการ เช่น การขึ้นทะเบียนผู้รับจ้างกับกระทรวงการคลัง การขึ้นทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย (ในกรณีผู้รับจ้างมอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน) จำนวน ๑ ชุด เป็นต้น

เจ้าหน้าที่ของถึง “ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา” โครงการเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการจากกระบวนการ Spin-out และวิสาหกิจเริ่มต้น (Startup) ที่มีศักยภาพสูง” ยื่นให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างภายในวันเวลาที่กำหนด ดังนี้

เรียน ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีการคัดเลือก
โครงการเร่งการเติบโตของผู้ประกอบการจากกระบวนการ Spin-out และวิสาหกิจเริ่มต้น
(Startup) ที่มีศักยภาพสูง
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
๑๕๘ ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ๕๐๐๐๐

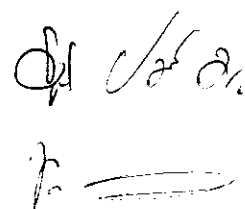
๑๗. การทำสัญญาจ้าง

๑๗.๑ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๗.๒ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญา และผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษานับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๗.๓ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงาน หรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทน ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างแล้ว ที่ปรึกษาก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลัก ที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้ง และบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค



๑๘. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๘.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการกิจตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

“การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้องสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าว การดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

“การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าว ต่อกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสีย ประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๘.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น และจะ พิจารณาลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๑๙. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ที่อยู่ ๑๕๘ ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ๕๐๐๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๕๓๒๔ ๕๓๖๑ - ๒

โทรสาร ๐ ๕๓๒๔ ๘๓๑๕

ผู้ประสานงาน นางสาวสุธีรา ตะริโย

โทรศัพท์ ๐๘๑-๘๘๓-๗๒๓๖

นางสาวชฎาพร วรรณแก้ว

โทรศัพท์ ๐๘๒ ๘๙๐ ๔๗๔๐

