

การเปิดเผยราคากลางและการคำนวณราคากลางการจ้างที่ปรึกษา  
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

1. ชื่อโครงการ : จัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ชายแดน  
หน่วยงานเจ้าของโครงการ : สำนักแผนยุทธศาสตร์และนโยบาย  
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร : เป็นเงิน 1,811,600 บาท (หนึ่งล้านแปดแสนหนึ่งหมื่นหนึ่งพันหกร้อยบาทถ้วน)
3. วันที่กำหนดราคากลาง : วันที่ ..... 25 ส.ค. 2557 .....  
เป็นเงิน 1,811,600 บาท (หนึ่งล้านแปดแสนหนึ่งหมื่นหนึ่งพันหกร้อยบาทถ้วน)
4. ค่าตอบแทนบุคลากร : จำนวน 1,224,000 บาท ระยะเวลา 8 เดือน ประกอบด้วย หัวหน้าโครงการ 1 คน นักวิจัย 1 คน ผู้ช่วยนักวิจัย 2 คน และเลขานุการโครงการ 1 คน
  - 4.1 ประเภทที่ปรึกษา: กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ
  - 4.2 คุณสมบัติที่ปรึกษา
    - 4.2.1 หัวหน้าโครงการ ต้องมีคุณสมบัติไม่ต่ำกว่าปริญญาโททางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และมีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 1 คน
    - 4.2.2 นักวิจัย ต้องมีคุณสมบัติไม่ต่ำกว่าปริญญาโททางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และมีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 1 คน
    - 4.2.3 ผู้ช่วยนักวิจัย ต้องมีคุณสมบัติไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีทางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และมีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 2 คน
    - 4.2.4 เลขานุการโครงการ ต้องมีคุณสมบัติไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีทางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ มีประสบการณ์ทำงานด้านงานวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 3 ปี จำนวน 1 คน
  - 4.3 จำนวนที่ปรึกษา : รวม 5 คน
5. ค่าวัสดุอุปกรณ์ : -ไม่มี-
6. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ : -ไม่มี-
7. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ : จำนวน 587,600 บาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล / ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมระดมความคิด / ค่าใช้จ่ายในการลงพื้นที่สัมภาษณ์

เชิงลึกผู้ประกอบการเพื่อเป็นกรณีศึกษา / ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนานำเสนอร่างมาตรการส่งเสริม และเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ชายแดน / ค่าใช้จ่ายในการ เดินทางภายในประเทศ / ค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงาน

8. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) :
- |                        |                          |  |
|------------------------|--------------------------|--|
| นางสิลินธร สัจพันโรจน์ | <i>สิ. สัจ. 18.2.56</i>  | หัวหน้าส่วนวางแผนรายภูมิภาค                      |
| น.ส.ดวงฤดี ศิริเสถียร  | <i>ดวงฤดี ศิริเสถียร</i> | เจ้าหน้าที่ ส่วนวางแผนรายภูมิภาค                 |
| น.ส.เบญจมาศ ทินโนรส    | <i>เบญจมาศ ทินโนรส</i>   | เจ้าหน้าที่ ส่วนวางแผนด้านปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ |
| น.ส.ตุลยา กลิ่นอวล     | <i>ทุ. กลิ่นอวล</i>      | เจ้าหน้าที่ ส่วนวางแผนรายภูมิภาค                 |
9. ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง):
- 9.1 หลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษา ปรากฏตาม  
หนังสือสำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรีที่ นร ๐๕๐๖/ว ๑๒๘ ลงวันที่ ๘ สิงหาคม ๒๕๕๖ และ  
หนังสือกระทรวงการคลัง ด่วนที่สุด ที่ กค ๐๔๒๑.๓/ว ๑๑๑ ลงวันที่ ๑๑ กันยายน ๒๕๕๖ (ภาคผนวก ๑)
- 9.2 ระเบียบสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ.2556
- 9.3 ตามสัญญาจัดจ้างที่ปรึกษาดำเนินการจัดทำยุทธศาสตร์และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจ  
ขนาดกลางและขนาดย่อมรายสาขา เลขที่ สสว.2557/06-01 เป็นเงิน 1,800,000 บาท  
(หนึ่งล้านแปดแสนบาทถ้วน)

## ข้อกำหนดและเงื่อนไขการจ้างงาน (TOR)

### การจัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ชายแดน

#### 1. หลักการและเหตุผล

สถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง กอปรกับการรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) เพื่อเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน (Single Market and Single Production Base) ซึ่งจะมีผล ณ สิ้นปี 2558 มีผลให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุน และแรงงานฝีมือระหว่างกันอย่างเสรี ส่งผลให้ไทยต้องเร่งรัด ปรับตัว และเตรียมความพร้อมทั้งในเรื่องการเชื่อมโยงด้านระบบขนส่งและโลจิสติกส์ ด้านกฎระเบียบ การอำนวยความสะดวกทางการค้า การพัฒนาด้านชายแดน และการเตรียมการด้านทรัพยากรมนุษย์ เพื่อส่งเสริมการใช้โอกาสและประโยชน์จากความร่วมมือดังกล่าว นอกจากนี้ การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนยังก่อให้เกิดโอกาสทางการค้าและการลงทุนเพิ่มขึ้นกับไทย ดังจะเห็นได้จากมูลค่าการค้าในกลุ่มอาเซียนที่มีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่า 479,252.36 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2556

จากนโยบายรัฐบาลปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมบทบาทและการใช้โอกาสในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยเร่งสร้างความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน การเสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการ การพัฒนาฝีมือแรงงาน รวมถึงให้ความสำคัญกับการค้าชายแดน โดยมีนโยบายพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ เริ่มจากการพัฒนาด่านการค้าชายแดน และโครงการความร่วมมือกับบริเวณประตูการค้าหลักของประเทศเพื่อรองรับการเชื่อมโยงกระบวนการผลิตและการลงทุนข้ามแดน โดยปรับปรุงโครงสร้างระบบถนน พัฒนาระบบ National Single Window (NSW) และสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและการขนส่งสินค้าข้ามแดนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งระยะแรกได้ให้ความสำคัญกับด่านชายแดนที่สำคัญ 6 ด่าน ได้แก่ ปาดังเบซาร์ สะเดา อร์รัฐประเทศ แม่สอด บ้านคลองลึก และบ้านคลองใหญ่ และจากข้อมูลสถิติการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (มาเลเซีย พม่า สเปน ลาว กัมพูชา) ของกรมการค้าต่างประเทศ ได้แสดงให้เห็นถึงมูลค่าการค้าชายแดนที่มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา จาก 377,457.76 ล้านบาทในปี 2547 เป็น 924,241.79 ล้านบาท ในปี 2556 โดยมูลค่าการค้าชายแดนไทย-มาเลเซีย มีมูลค่าการค้าสูงสุด 501,402.01 ล้านบาท รองลงมา ได้แก่ มูลค่าการค้าชายแดนไทย-พม่า 196,861.58 ล้านบาท มูลค่าการค้าชายแดนไทย-สเปน 132,137.16 ล้านบาท และมูลค่าการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา 93,836.61 ล้านบาท ตามลำดับ จากตัวเลขดังกล่าวจึงเป็นข้อมูลสนับสนุนให้เห็นถึงความสำคัญของการค้าชายแดนได้ดียิ่ง นอกจากมูลค่าการค้าชายแดนที่เกิดขึ้น การค้าชายแดนยังเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ทั้งด้านการผลิต การค้า การลงทุน การท่องเที่ยว และการบริการอื่น ๆ รวมถึงเป็นช่องทางขยายตลาดเข้าสู่ประเทศเพื่อนบ้าน และเป็นอีกตลาดหนึ่งที่ผู้ประกอบการไม่ควรมองข้าม

ดังนั้น สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักที่มีบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ได้ตระหนักถึงบทบาทความสำคัญของพื้นที่ชายแดนต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ รวมถึงผลที่จะเกิดกับ SMEs ในพื้นที่ชายแดนต่อการดำเนินธุรกิจทั้งด้านการค้า การลงทุน การท่องเที่ยว เพื่อพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทั้งภายในและภายนอกประเทศ จึงเห็นควรจัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs รวมทั้งแรงงานในพื้นที่ชายแดน เพื่อนำมาใช้ประโยชน์ในการส่งเสริม SMEs ในพื้นที่ชายแดนต่อไป

## 2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อศึกษาข้อมูลสถานการณ์การดำเนินธุรกิจ การวิเคราะห์ศักยภาพพื้นที่ชายแดน แนวทางการส่งเสริม SMEs ของภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมถึงปัญหา อุปสรรค และปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs ในมุมมองของผู้ให้บริการส่งเสริม SMEs ทั้งในส่วนของภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง และมุมมองของผู้รับบริการซึ่งเป็น SMEs ในพื้นที่ชายแดนที่มีศักยภาพ

2.2 เพื่อให้มีมาตรการและข้อเสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs รวมทั้งแรงงานในพื้นที่ชายแดน

## 3. ขอบเขตการดำเนินงาน

ที่ปรึกษาต้องดำเนินกิจกรรมต่างๆ ตามขอบเขตการดำเนินงาน ดังนี้

3.1 ศึกษาและรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิของพื้นที่ชายแดนที่มีศักยภาพต่อการดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน เพื่อกำหนดกรอบการศึกษาและพื้นที่ดำเนินการ อาทิ

- นโยบาย ยุทธศาสตร์ และมาตรการที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมหรือมีผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในพื้นที่ชายแดน ทั้งในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน 4 ประเทศ
- กรอบความร่วมมือระหว่างประเทศในระดับต่างๆ ที่มีผลต่อธุรกิจการค้าชายแดน
- ภาพรวม ศักยภาพ และโครงสร้างของธุรกิจการค้าชายแดน
- ภาพรวมการค้าชายแดนไทย-ประเทศเพื่อนบ้าน (มาเลเซีย พม่า สปป.ลาว กัมพูชา)
- ภาพรวมและแนวทางการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ 5 พื้นที่ชายแดนในระยะที่ 1 และภาพรวมและแนวทางการพัฒนาพื้นที่ที่เหมาะสมในการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ ระยะที่ 2 ตามนโยบายของรัฐบาลปัจจุบัน (เชียงราย กาญจนบุรี หนองคาย นครพนม นครราชสีมา)

3.2 จัดการประชุมระดมความคิดเห็น (focus group) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนที่มีส่วนในการสนับสนุนและส่งเสริมการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน เพื่อรับฟังข้อมูล ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ รวมถึงสัมภาษณ์เชิงลึกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน และผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน ในส่วนกลาง 1 ครั้ง และส่วนภูมิภาค 4 ครั้ง (1 พื้นที่/1 ครั้ง)

3.3 ศึกษากรณีตัวอย่างผู้ประกอบการ SMEs ที่ประสบความสำเร็จ ในพื้นที่ชายแดน 4 พื้นที่ (ไม่น้อยกว่า 5 รายต่อพื้นที่ รวมไม่น้อยกว่า 20 ราย) โดยดำเนินการดังนี้

3.3.1 สัมภาษณ์เชิงลึก และจัดทำกรณีตัวอย่างของผู้ประกอบการแต่ละราย รวมไม่น้อยกว่า 20 ราย ในประเด็นน่าสนใจและเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ

- มุมมองและวิสัยทัศน์ต่อธุรกิจการค้าชายแดน
- การใช้ประโยชน์จากกรอบความร่วมมือระหว่างประเทศในระดับต่างๆ
- การสนับสนุนและส่งเสริมการประกอบธุรกิจการค้าชายแดนจากหน่วยงานรัฐและเอกชน
- ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน
- กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนที่นำไปสู่ความสำเร็จ

- ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นที่เป็นประโยชน์
- ประเด็นอื่นที่น่าสนใจ

3.3.2 ประมวลผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อสรุปเป็นปัจจัยความสำเร็จในการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน

3.4 วิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล เพื่อจัดทำมาตรการส่งเสริม SMEs ในพื้นที่ชายแดน ครอบคลุมทั้งผู้ประกอบการ SMEs และแรงงานในพื้นที่ชายแดน ประกอบด้วย

- ภาพรวมสถานการณ์การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน โครงสร้างและแนวโน้มของธุรกิจการค้าชายแดน
- ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน
- ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดน และแรงงานในพื้นที่ชายแดน อาทิ การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน, กรอบความร่วมมือระหว่างประเทศ, นโยบายพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ ระยะที่ 1 ตามนโยบายรัฐบาลปัจจุบัน, การส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่ชายแดน, การส่งเสริมธุรกิจการค้าชายแดนของหน่วยงานในระดับพื้นที่, ปัญหาอุปสรรคในการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน เป็นต้น
- มาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ SMEs ในพื้นที่ชายแดน ครอบคลุมทั้งผู้ประกอบการ SMEs และแรงงานในพื้นที่ชายแดน

3.5 จัดประชุมเพื่อนำเสนอร่างมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ SMEs ในพื้นที่ชายแดน แก่หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน และผู้ที่เกี่ยวข้อง ในส่วนกลาง 1 ครั้ง และส่วนภูมิภาค 4 ครั้ง (1 พื้นที่/1 ครั้ง) เพื่อรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงแก้ไขรายงานให้มีความสมบูรณ์

3.6 จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ที่ได้จากการรวบรวม วิเคราะห์ และประมวลผลจากการดำเนินงานทั้งหมดข้างต้น จำแนกเป็น 2 รายการ ได้แก่

- “มาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ SMEs ในพื้นที่ชายแดน” ที่มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับพื้นที่ SECTOR หรือขนาดของธุรกิจ โดยแสดงให้เห็นถึงแนวทาง วิธีการ ผลผลิตหรือประโยชน์ที่จะเกิดขึ้น โดยจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) จำนวน 100 เล่ม และแผ่นซีดี-รอม (CD-Rom) บันทึกข้อมูล จำนวน 200 แผ่น
- กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ จำนวน 100 เล่ม และแผ่นซีดี-รอม (CD-Rom) บันทึกข้อมูล จำนวน 200 แผ่น

#### 4. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมและพัฒนา SMEs สามารถนำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ SMEs ในพื้นที่ชายแดน และกรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ ไปใช้ประโยชน์ในการเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs และแรงงานในพื้นที่ชายแดน รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนสามารถนำกรณีศึกษา ไปเป็นตัวอย่างและแนวทางในการประกอบธุรกิจการค้าชายแดน

## 5. ระยะเวลาดำเนินการ

เริ่มดำเนินงานภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2558 และแล้วเสร็จภายในวันที่ 15 กันยายน 2558

## 6. การส่งมอบผลงานและการเบิกจ่าย

กำหนดระยะเวลาในการส่งมอบงานและการเบิกจ่าย ดังนี้

| งวดที่ | จำนวนเงิน | งานที่ส่งมอบ                                     | สรุปงานที่ที่ปรึกษาดำเนินการส่งมอบ   | กำหนดส่งมอบงาน                      |
|--------|-----------|--|--|-------------------------------------|
|        | ร้อยละ 40 | รายงานขั้นต้น (Inception Report) จำนวน 5 ชุด     | เมื่อที่ปรึกษาดำเนินการส่งมอบงาน และผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับการศึกษาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ดังนี้<br>1. กรอบแนวคิด หลักเกณฑ์ และทฤษฎีที่นำมาใช้ในการจัดทำมาตรการ และกรณีศึกษา<br>2. ระเบียบวิธีการดำเนินงาน แผนการดำเนินงาน และระยะเวลาการดำเนินงานโดยละเอียด<br>3. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิเบื้องต้นเพื่อกำหนดกรอบการศึกษา และพื้นที่ดำเนินการศึกษา<br>4. เกณฑ์การคัดเลือกกรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ   | ภายใน 30 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา  |
|        | ร้อยละ 30 | รายงานความก้าวหน้า (Progress Report) จำนวน 5 ชุด | เมื่อที่ปรึกษาดำเนินการส่งมอบงาน และผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับการศึกษาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ดังนี้<br>1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.1<br>2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการจัดประชุมระดมความคิด (Focus Group) หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐและเอกชน และผู้ประกอบการ SMEs ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.2<br>3. กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.3<br>4. ผลการวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลทั้งหมดเพื่อจัดทำมาตรการส่งเสริม SMEs ในพื้นที่ชายแดน ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.4 | ภายใน 165 วัน นับจากวันลงนามในสัญญา |
|        | ร้อยละ 30 | รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)                 | เมื่อที่ปรึกษาดำเนินการ<br>1. จัดสัมมนาเพื่อเผยแพร่ร่างมาตรการส่งเสริม SMEs ในพื้นที่ชายแดน เพื่อรับฟังข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดปรับปรุงแก้ไขรายงานให้มีความสมบูรณ์ ตาม   | ภายในวันที่ 15 กันยายน 2558         |

| งวดที่ | จำนวนเงิน | งานที่ส่งมอบ | สรุปงานที่ที่ปรึกษาดำเนินการส่งมอบ  | กำหนดส่งมอบงาน |
|--------|-----------|--------------|---|----------------|
|        |           |              | <p>ขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.5</p> <p>2. ส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 3.6 และผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการกำกับการศึกษาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว จำแนกเป็น 2 รายการ ได้แก่</p> <p>2.1 มาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพ SMEs ในพื้นที่ชายแดน โดยจัดทำเป็น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) พร้อมพิมพ์รูปเล่ม 4 สี จำนวน 100 เล่ม</li> <li>▪ แผ่นซีดี-รอม (CD-Rom) บันทึกข้อมูล พร้อมพิมพ์แผ่นและปก จำนวน 200 แผ่น</li> </ul> <p>2.2 กรณีศึกษาผู้ประกอบการธุรกิจการค้าชายแดนที่ประสบความสำเร็จ โดยจัดพิมพ์รูปเล่ม 4 สี จำนวน 100 เล่ม และแผ่นซีดี-รอม (CD-Rom) บันทึกข้อมูล พร้อมพิมพ์แผ่นและปก จำนวน 200 แผ่น</p> |                |

## 7. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

ผู้เสนอโครงการจะต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

7.1 ต้องเป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพประกอบกิจการที่ปรึกษาที่จดทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษากระทรวงการคลัง

7.2 ต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของสำนักงาน และของทางราชการ หรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

7.3 คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

7.4 บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญา ต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ

7.5 ต้องไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น ณ วันที่ได้รับหนังสือเชิญชวนให้เข้ายื่นข้อเสนอจากสำนักงาน หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม

7.6 ต้องไม่เป็นผู้ที่ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

7.7 มีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ

7.8 มีบุคลากรผู้รับผิดชอบและดำเนินงานโครงการ ต้องมีคุณวุฒิและประสบการณ์ในสาขาต่างๆ ไม่น้อยกว่าข้อกำหนด ดังนี้

- 1) หัวหน้าโครงการ ต้องมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาโททางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และมีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 10 ปี จำนวน 1 คน
- 2) นักวิจัย ต้องมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาโท และมีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 1 คน
- 3) ผู้ช่วยนักวิจัย ต้องมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีทางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ และมีผลงานและประสบการณ์ในการทำงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 2 คน
- 4) เลขานุการโครงการ ต้องมีคุณวุฒิไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีทางด้านเศรษฐศาสตร์ รัฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องอื่นๆ มีประสบการณ์ทำงานด้านงานวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ ไม่น้อยกว่า 3 ปี จำนวน 1 คน

## 8. การจัดทำข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาที่ยื่นข้อเสนอจะต้องจัดทำข้อเสนอโครงการและยื่นต่อสำนักงาน โดยจัดทำเอกสารฉบับจริง 1 ชุด และสำเนา 5 ชุด ประกอบด้วยชุดละ 3 ซอง โดยแยกเป็นซอง คือ (1) เอกสารหลักฐานคุณสมบัติของที่ปรึกษา (2) ข้อเสนอด้านเทคนิค และ (3) ข้อเสนอด้านราคา

### 8.1 เอกสารหลักฐานคุณสมบัติของที่ปรึกษา

- 1) ในกรณีที่ที่ปรึกษาเป็นนิติบุคคล
  - (ก) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
  - (ข) บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการผู้มีอำนาจควบคุม และบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
- 2) ในกรณีที่ปรึกษาเป็นหน่วยงานรัฐ องค์กร สถาบันการศึกษา หรือนิติบุคคลอื่นที่มีใช้ 1) (ก) และ 1) (ข) ต้องยื่นเอกสารหลักฐานแสดงสถานะให้ครบถ้วนเทียบเท่าเอกสารตามที่ระบุไว้ 8.1 1)
- 3) หนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย ในกรณีที่ปรึกษามอบอำนาจให้บุคคลอื่น ยื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน
- 4) หนังสือแสดงการจดทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษากระทรวงการคลัง
- 5) เอกสารอื่นๆ เช่น หลักฐานแสดงสถานะทางการเงิน สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ สำเนาภาษีมูลค่าเพิ่ม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง



## 8.2 ข้อเสนอด้านเทคนิค

- 1) ผลงานและประสบการณ์ในด้านการดำเนินโครงการที่เกี่ยวข้องกับงานด้านการจัดทำนโยบาย แผนยุทธศาสตร์ มาตรการ หรือแนวทางในการส่งเสริม SMEs งานศึกษาวิจัย หรืองานที่เกี่ยวข้องอื่นๆ
- 2) แนวทางการดำเนินงานโดยเสนอเป็นแนวคิดในทางปฏิบัติที่เหมาะสม ทฤษฎีที่ใช้ แหล่งข้อมูลที่สำคัญ วิธีการดำเนินงาน ประเด็นการวิเคราะห์ รวมถึงข้อเสนอแนะเพิ่มเติมที่ควรจะมีในระหว่างการทำงาน
- 3) รายละเอียดวิธีการดำเนินงานตามข้อกำหนดขอบเขตของงาน
- 4) กำหนดระยะเวลาและผู้รับผิดชอบในการดำเนินการของแต่ละกิจกรรม
- 5) บัญชีรายชื่อบุคลากรที่จะรับผิดชอบโครงการ โดยบุคลากรหลักจะต้องมีเอกสารแสดงประวัติ คุณวุฒิ ประสบการณ์ และมีหนังสือลงนามร่วมรับผิดชอบในโครงการโดยระบุงานส่วนที่รับผิดชอบ พร้อมสำเนา บัตรประจำตัวประชาชนของทุกคนที่เข้าร่วมโครงการ

## 8.3 ของข้อเสนอด้านราคา

- 1) อัตราค่าจ้างต่อเดือนของบุคลากรต่างๆ ที่ร่วมโครงการ
- 2) จำนวน คน-เดือน (Man-month) ของบุคลากรในตำแหน่งต่างๆ และยอดรวมของเงินค่าจ้างทั้งหมด
- 3) ค่าใช้จ่ายโดยตรงต่างๆ เช่น ค่าพาหนะเดินทาง ค่าที่พัก ค่าจัดทำเอกสาร ค่าอุปกรณ์ ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนา เป็นต้น
- 4) ค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- 5) ยอดรวมของค่าใช้จ่ายที่รวมภาษีแล้ว ต้องเสนอเป็นราคาเดียว (lump sum basic) โดยลงทั้งตัวเลขและตัวหนังสือ ซึ่งสำนักงานฯ จะถือตามจำนวนเงินที่เป็นตัวหนังสือเป็นเด็ดขาด

## 9. หลักเกณฑ์ในการพิจารณาข้อเสนอ

คณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษา จะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอราคาและเอกสารอื่นๆ ตามที่สำนักงานกำหนด และดำเนินการคัดเลือกตามวิธีการ ดังต่อไปนี้

9.1 พิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้ที่ยื่นเสนอทุกรายที่ผ่านคุณสมบัติ และจัดลำดับข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านเทคนิค ที่มีคะแนนตั้งแต่ 80 คะแนนขึ้นไป

9.2 พิจารณาข้อเสนอด้านราคา โดย

1) เปิดซองข้อเสนอราคาของผู้ที่มีข้อเสนอด้านเทคนิคที่ดีที่สุดก่อน และเจรจาต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสม หากเจรจาไม่ได้ผล ให้เปิดซองข้อเสนอด้านราคาของผู้ที่มีข้อเสนอด้านเทคนิคที่ดีที่สุดถัดไปและเจรจาต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสม หากยังเจรจาไม่ได้ผลอีก ให้ดำเนินการทำนองเดียวกันกับผู้ที่ยื่นข้อเสนอรายถัดไป จนกว่าจะได้ราคาที่เหมาะสม

2) ในกรณีที่มีข้อเสนอด้านเทคนิคที่ดีที่สุดมากกว่าหนึ่งราย ให้เปิดซองข้อเสนอด้านราคาทุกราย โดยให้พิจารณาจากรายที่มีราคาต่ำสุดก่อน แล้วเจรจาต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสม หากเจรจาไม่ได้ผลให้เจรจาท่อนราคาจากรายที่เสนอราคาต่ำสุดรายถัดไปตามลำดับ หากยังไม่ได้ราคาที่เหมาะสม ให้ดำเนินการตามข้อ 1) ต่อไป

ภายหลังจากที่สำนักงานได้คัดเลือกที่ปรึกษาแล้ว สำนักงานจะส่งคืนข้อเสนอด้านราคาให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอเฉพาะรายที่คณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษาไม่ได้เปิดซอง

9.3 ในการตัดสินใจคัดเลือกผู้เสนอด้านเทคนิคดังกล่าว ให้ถือว่าการตัดสินใจของสำนักงานเป็นเด็ดขาด ผู้ยื่นข้อเสนอจะร้องเรียนหรือนำไปเป็นเหตุกล่าวอ้างเพื่อเรียกร้องค่าเสียหายต่อสำนักงานอย่างหนึ่งอย่างใดภายหลังจากมิได้

**เกณฑ์การให้คะแนนทางด้านเทคนิค**

| เกณฑ์การพิจารณา   | คะแนนเต็ม  |
|---|------------|
| 1. ผลงานและประสบการณ์ของผู้เสนอโครงการ                          | 20         |
| 2. กรอบแนวคิด แนวทาง และแผนการดำเนินงาน                         | 20         |
| 3. รายละเอียดวิธีการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงาน (TOR)        | 40         |
| 4. ความครบถ้วนการส่งมอบงานตามขอบเขตการดำเนินงาน (TOR)           | 10         |
| 5. ข้อเสนอทางเทคนิคที่เสนอมาเพิ่มเติม และเป็นประโยชน์ต่อโครงการ | 10         |
| <b>รวม</b>  | <b>100</b> |

**10. การยื่นข้อเสนอ**

ที่ปรึกษาที่ได้รับหนังสือเชิญสามารถยื่นข้อเสนอ โดยข้อเสนอทุกซองจะต้องปิดผนึกให้เรียบร้อย จ่าหน้าซองถึงประธานคณะกรรมการดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษา “โครงการจัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ชายแดน” แล้วนำส่งสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตามวัน เวลา และสถานที่ที่ระบุใน “หนังสือเชิญชวนให้ยื่นข้อเสนอ”

ทั้งนี้ ให้ผู้ยื่นข้อเสนอโครงการส่งเอกสารข้อเสนอโครงการมายัง

ประธานคณะกรรมการดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษา

“โครงการจัดทำมาตรการส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในพื้นที่ชายแดน”

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

อาคาร ที เอส ที ทาวเวอร์ ชั้น M

เลขที่ 21 ถนนวิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

**11. ข้อสงวนสิทธิ์**

11.1 ที่ปรึกษาซึ่งสำนักงานได้คัดเลือกแล้ว หากมีการลงนามในสัญญากับสำนักงาน ต้องจัดทำบัญชีแสดงรายรับรายจ่ายและยื่นต่อกรมสรรพากร ตามประกาศของคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ เรื่อง หลักเกณฑ์และวิธีการจัดทำและแสดงบัญชีรายการรับจ่ายของโครงการที่บุคคลหรือนิติบุคคลเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2554 และที่แก้ไขเพิ่มเติม และสำนักงานสงวนสิทธิ์ที่จะไม่ทำสัญญากับบุคคลหรือนิติบุคคล ซึ่งได้มีการระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อว่าเป็นคู่สัญญาที่ไม่ได้แสดงบัญชีรายการรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายการรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ เว้นแต่บุคคลหรือนิติบุคคลนั้นจะได้แสดงบัญชีรายการรับรายจ่ายตามประกาศดังกล่าวแล้ว หรือได้มีการปรับปรุงแก้ไขให้ถูกต้องและมีการส่งเพิกถอนรายชื่อจากบัญชีดังกล่าวแล้ว

11.2 สำนักงานขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงบุคลากรตามที่ได้ระบุไว้ในข้อเสนอ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของสำนักงานเป็นสำคัญ และผู้รับจ้าง (ที่ปรึกษา) จะต้องดำเนินการโดยไม่มีเงื่อนไข

11.3 เอกสารทั้งหมดที่ยื่น สำนักงานสงวนสิทธิ์ที่จะไม่คืน รวมทั้งยกเลิกการพิจารณาคัดเลือกเมื่อใดก็ได้ ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ของสำนักงานเป็นสำคัญ ซึ่งค่าใช้จ่ายใดๆ อันเกิดจากการยื่นเอกสารต่างๆ สำนักงานจะไม่รับผิดชอบ รวมถึงที่ปรึกษาไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ ทั้งสิ้น

11.4 ที่ปรึกษาซึ่งสำนักงานได้คัดเลือกแล้ว ไม่ไปทำสัญญาหรือข้อตกลงภายในเวลาที่สำนักงานกำหนด สำนักงานจะพิจารณาเรียกร้องให้ชดเชยความเสียหายอื่น (ถ้ามี) อาทิเช่น ค่าความเสียหายกรณีที่ผู้เสนอราคาซึ่งสำนักงานเรียกให้เข้ามาทำสัญญาแล้วไม่มาทำสัญญา อันส่งผลให้สำนักงานต้องจ้างผู้เสนอราคารายอื่นในราคาที่สูงกว่า เป็นต้น รวมทั้งจะพิจารณาให้เป็นผู้ทำงานตามระเบียบของสำนักงานและของทางราชการ

11.5 ที่ปรึกษาไม่มีสิทธิ์เปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน โดยไม่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานฯ

11.6 ข้อมูล เอกสาร ผลการสำรวจ วิเคราะห์ และการศึกษาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของที่ปรึกษา ภายใต้โครงการนี้เป็นกรรมสิทธิ์ของสำนักงานฯ ที่ปรึกษาจะนำไปเผยแพร่หรือใช้ในวัตถุประสงค์ใดๆ ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากสำนักงานฯ

## 12. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้าง (ที่ปรึกษา) ที่ได้รับคัดเลือก ไม่สามารถดำเนินงานให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด ตามเงื่อนไขการส่งมอบงานและสำนักงานยังมิได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวันในอัตรา ร้อยละ 0.05 ของจำนวนเงินค่าจ้างของงานแต่ไม่ต่ำกว่าวันละ 200 บาท

\*\*\*\*\*