

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

<p>๑.</p>	<p>ชื่อโครงการ โครงการพัฒนาค้าส่งค้าปลีกไทยให้เข้มแข็งและยั่งยืน กิจกรรมยกระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก /หน่วยงานเจ้าของโครงการ กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า</p>
<p>๒.</p>	<p>วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๑๐,๕๐๐,๐๐๐ บาท (สิบล้านห้าแสนบาทถ้วน)</p>
<p>๓.</p>	<p>วันที่กำหนดราคากลาง(ราคาอ้างอิง) ๑๐ พ.ย. ๖๕๖๐ เป็นเงิน ๑๐,๕๐๐,๐๐๐ บาท</p>
<p>๔.</p>	<p>ค่าตอบแทนบุคลากร ๘,๓๘๐,๘๐๐ บาท (แปดล้านสามแสนแปดหมื่นแปดร้อยบาทถ้วน)</p>
<p>๔.๑</p>	<p>ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มวิจัย(ภาคเอกชน)</p>
<p>๔.๒</p>	<p>คุณสมบัติที่ปรึกษา</p>
<p>๑๑</p>	<p>(๑) ผู้จัดการโครงการ วุฒิการศึกษา ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี แสดงตัวคุณประกอบด้วย (๔๐,๐๐๐ x ๑ x ๙ x ๑.๗๖)</p>
<p>๑๒</p>	<p>(๒) ผู้เชี่ยวชาญ วุฒิการศึกษา ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี แสดงตัวคุณประกอบด้วย (๓๕,๐๐๐ x ๑๓ x ๙ x ๑.๗๖)</p>
<p>๑๓</p>	<p>(๓) บุคลากรสนับสนุน จำนวน ๔ คน</p>
<p>๑๔</p>	<p>• เจ้าหน้าที่ประสานงาน วุฒิการศึกษา ปริญญาตรี แสดงตัวคุณ (๑๕,๐๐๐ x ๔ x ๙)</p>
<p>๑๕</p>	<p>๔.๓ จำนวนที่ปรึกษา ๑๘ คน ประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการจำนวน ๑ คน ผู้เชี่ยวชาญจำนวน ๑๓ คน และบุคลากรสนับสนุน จำนวน ๔ คน</p>
<p>๕.</p>	<p>ค่าวัสดุอุปกรณ์ ..... บาท (.....บาท)</p>
<p>๖.</p>	<p>ค่าใช้จ่ายในการเดินทางต่างประเทศ ..... บาท</p>
<p>๗.</p>	<p>ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ๒,๑๑๙,๒๐๐ บาท เช่น</p>
<p>๗.๑</p>	<p>- กำหนดหลักเกณฑ์เพื่อประเมิน วิเคราะห์ศักยภาพความพร้อมของธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย ครอบคลุมพื้นที่ในทุกภูมิภาค โดยมีค่าใช้จ่ายในการติดต่อประสานงาน และค่าจัดทำเอกสาร เพื่อดำเนินการประเมินวิเคราะห์ศักยภาพความพร้อมของธุรกิจค้าส่งค้าปลีก และการศึกษาดูงาน รวม ๒๐,๐๐๐ บาท</p>
<p>๗.๒</p>	<p>- พัฒนาระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก โดยมีค่าใช้จ่ายในการติดต่อประสานงาน ค่าเดินทาง ค่าที่พัก ค่าเช่ารถในพื้นที่ และค่าใช้จ่ายในการจัดทำเอกสาร เพื่อดำเนินการวิเคราะห์ วินิจฉัย พิจารณาปรับปรุงระบบการบริหารจัดการสู่เกณฑ์คุณภาพไม่น้อยกว่า ๓ หมวด โดยให้คำปรึกษา แนะนำและแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานจริง แก่ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๕ ราย ๆ ละ ๓ ครั้ง โดยครอบคลุมพื้นที่ในทุกภูมิภาค ๘๗๕,๐๐๐ บาท</p>

- พัฒนาส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี ซอฟต์แวร์ มาใช้ในการบริหารจัดการร้านค้า โดยให้คำปรึกษา  
เชิงปฏิบัติการแก่ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จำนวน ๑๐๐ ราย ๑,๒๐๐,๐๐๐ บาท

- ค่าจัดทำรายงาน สรุปผลการพัฒนา ศึกษาวิเคราะห์ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก เพื่อเป็นแนวทางในการ  
พัฒนา และจัดทำคู่มือปฏิบัติงานสำหรับ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จำนวน ๑๐๐ ชุด ๒๔,๒๐๐ บาท

๘. รายชื่อผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)

(๑) นางสาววรรณศรี โชติกะพุกกณะ                      นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ

(๒) นางสาวพัชรี นพรัมภา                                      นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

(๓) นางสาวพัชรณัฐ นวกิจธนสาร                      นักวิชาการพาณิชย์ปฏิบัติการ

๙. ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

๙.๑ หลักเกณฑ์ราคากลางจ้างที่ปรึกษา ของสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ

๙.๒ หลักเกณฑ์และอัตราค่าใช้จ่ายประกอบการพิจารณา งบประมาณรายจ่ายประจำปีที่เบิกจ่าย  
ในลักษณะค่าตอบแทน ใช้สอย วัสดุและค่าสาธารณูปโภค สำนักงานงบประมาณ มกราคม ๒๕๖๐

๙.๓ หลักเกณฑ์ อัตราค่าใช้จ่าย และแนวทางการพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี  
การฝึกอบรมสัมมนา การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การจ้างที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปราชการ  
ต่างประเทศ สำนักงานงบประมาณ มกราคม ๒๕๖๐



ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (TOR)  
ยกระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก  
ภายใต้โครงการพัฒนาค้าส่งค้าปลีกไทยให้เข้มแข็งและยั่งยืน  
ปีงบประมาณ ๒๕๖๑

๑. บทนำ

๑.๑ กลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เป็นการเปิดเสรีตลาดการค้าและบริการ ทำให้การเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน เงินทุนเป็นไปอย่างเสรีในกลุ่มอาเซียน ส่งผลให้ธุรกิจในประเทศไทยมีแนวโน้มการแข่งขันที่ทวี ความรุนแรงมากขึ้น ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทยเป็นหนึ่งในธุรกิจบริการที่มีภาวะการแข่งขันทั้งในประเทศไทยและแนว ชายแดนสูงขึ้น เพื่อสร้างโอกาสของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทยในการขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านและชายแดน ที่มี ความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคของไทยเป็นจำนวนมาก ดังนั้นผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีกของไทยจำเป็นต้อง ปรับตัว พัฒนาตนเองให้มีศักยภาพ เพื่อพร้อมรับทั้งโอกาสและความท้าทายที่จะเกิดขึ้น

๑.๒ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่สำคัญในการขับเคลื่อนกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศโดยรวม และเป็นดัชนีชี้วัดที่สำคัญที่สะท้อนให้เห็นถึงความมั่งคั่งของประชาชนและความมั่นคง ของประเทศ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการและความเป็นอยู่ของประชาชนเป็นจำนวนมาก จากข้อมูลของ สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ปี ๒๕๕๙ พบว่า วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) กระจายตัวอยู่ในกลุ่มภาคการค้าส่งค้าปลีกมากที่สุด คือมีจำนวนร้อยละ ๔๑.๖๗ ของจำนวน SMEs ทั้งหมดจนมีสัดส่วนการจ้างงาน และมีการสร้างมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ที่มีความสำคัญ ดังนี้

	จำนวน SMEs (%)	จำนวนแรงงาน (%)	สัดส่วนต่อ GDP รวม (%)
- ภาคการค้าส่งค้าปลีก	๔๑.๖๗	๓๑.๕๑	๑๕.๔๐
- ภาคบริการ	๓๙.๕๘	๔๖.๐๔	๔๐.๔๐
- ภาคการผลิต	๑๗.๓๔	๒๑.๘๖	๒๗.๔๐

๑.๓ การส่งเสริมพัฒนาธุรกิจค้าส่งค้าปลีกของไทยจึงมีความสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง โดยกรมพัฒนาธุรกิจ การค้า กระทรวงพาณิชย์ มีภารกิจสำคัญในการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจ ให้มีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ จึงเน้นให้การ ส่งเสริมพัฒนาธุรกิจค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค โดยพัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกให้มีมาตรฐาน คุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตลอดจนพัฒนาระบบ และเครื่องมือ ต่างๆ ที่ช่วยในการบริหารจัดการของธุรกิจให้มีมาตรฐานคุณภาพ เพื่อช่วยยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจ และเพิ่ม ศักยภาพด้านการแข่งขัน ให้ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทยมีความเข้มแข็ง แข่งขันได้ และเติบโตอย่างยั่งยืน

๒. วัตถุประสงค์ของงานจ้างที่ปรึกษา

๒.๑ เพื่อให้ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกมีการบริหารจัดการที่เป็นระบบมาตรฐานคุณภาพตามเกณฑ์มาตรฐาน คุณภาพธุรกิจค้าส่งค้าปลีกที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนดขึ้น

๒.๒ เพื่อให้ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกมีความรู้ด้านการบริหารจัดการธุรกิจสมัยใหม่ องค์กรความรู้เฉพาะทางที่ เกี่ยวเนื่องในเชิงลึก สามารถพัฒนาธุรกิจของตนเองให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปได้

๒.๓ เพื่อให้ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่เหมาะสมมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจ อย่างมีประสิทธิภาพ

### ๓. ลักษณะงานที่ต้องการ

๓.๑ ให้คำปรึกษาแนะนำ ถึงเหตุผล ความจำเป็น การใช้ประโยชน์ในการพัฒนาสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก และวิธีในการประเมินคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกด้วยตนเอง ให้สามารถประเมินคุณภาพการบริหารจัดการเทียบเคียงกับระดับเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจค้าส่งค้าปลีกของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้

๓.๒ ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงปฏิบัติการในการสอบทานกระบวนการบริหารจัดการและการวิเคราะห์หาสาเหตุที่แท้จริงของปัญหา จัดทำแผนปฏิบัติการเชิงกลยุทธ์ ให้มีการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม กำหนดแนวทางวิธีการปรับปรุงพัฒนาการบริหารจัดการสู่เกณฑ์คุณภาพได้ ตามเกณฑ์ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนด

๓.๓ ให้คำปรึกษาแนะนำและแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานจริงแก่ธุรกิจ และพัฒนาระบบการบริหารจัดการธุรกิจเป้าหมายให้มีมาตรฐานคุณภาพธุรกิจค้าส่งค้าปลีกตามที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนดได้ ไม่น้อยกว่า ๓ หมวด

๓.๔ พัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจสมัยใหม่ การใช้เทคโนโลยี ซอฟต์แวร์มาใช้ในการบริหารจัดการร้านค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และความรู้เฉพาะทางเชิงลึกที่เกี่ยวข้องแก่อธุรกิจค้าส่งค้าปลีก

### ๔. ขอบเขตการดำเนินงาน

ที่ปรึกษาดำเนินการพัฒนายกระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ก่อนดำเนินการแต่ละขั้นตอน ดังนี้

๔.๑ วางแผน กำหนดขอบเขต แนวทางการดำเนินงาน แผนปฏิบัติการ (Action Plans) โดยมีรายละเอียดกิจกรรม วิธีการดำเนินงาน และกำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานที่ชัดเจน

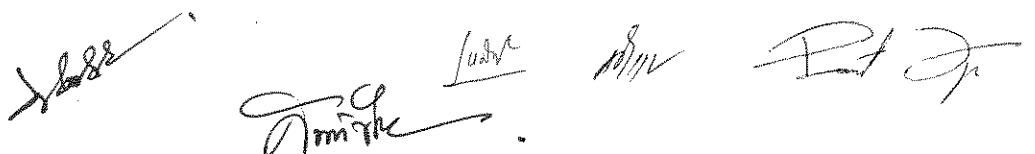
๔.๒ ทบทวนเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก เพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ปัจจุบัน เพื่อให้ผู้ประกอบการใช้เป็นแนวทางในการยกระดับศักยภาพการบริหารจัดการ และรายงานผลการทบทวนเกณฑ์มาตรฐานฯ ให้คณะกรรมการเห็นชอบก่อนดำเนินการเผยแพร่ต่อไป

๔.๓ ประชาสัมพันธ์และรับสมัครผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จากสมาคม หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือจากฐานข้อมูลต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อเผยแพร่แนวคิด หลักปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ จำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย ครอบคลุมพื้นที่ทุกภูมิภาค

๔.๔ กำหนดหลักเกณฑ์ เพื่อประเมินวิเคราะห์ศักยภาพความพร้อมของธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ตามข้อ ๔.๓ เพื่อคัดเลือกธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป้าหมายเข้ารับการพัฒนายกระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการ

๔.๕ จัดทำรายงานข้อมูลศักยภาพและความพร้อมของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกที่ได้รับการประเมินศักยภาพตามข้อ ๔.๓ ซึ่งอย่างน้อยประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ ศักยภาพการดำเนินธุรกิจ และข้อมูลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

๔.๖ จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และถ่ายทอดประสบการณ์ การบริหารจัดการ ณ สถานประกอบการของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกที่มีระบบการบริหารจัดการที่ดี มีมาตรฐานคุณภาพ หรือตามที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๕ ราย



๔.๗ พัฒนาระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจ แก่ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ตามข้อ ๔.๓ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๕ ราย (ครอบคลุมพื้นที่ทุกภูมิภาค) โดยดำเนินการ ดังนี้

๔.๗.๑ วิเคราะห์ วินิจฉัยโดยการสอบทานคุณภาพการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก โดยจัดเรียงลำดับความสำคัญให้สอดคล้องกับศักยภาพความพร้อมและสถานการณ์ความจำเป็นของธุรกิจเป้าหมาย เพื่อพิจารณาปรับปรุงระบบการบริหารจัดการของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป้าหมายสู่เกณฑ์คุณภาพไม่น้อยกว่า ๓ หมวด

๔.๗.๒ จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plans) และวิธีดำเนินงานในการพัฒนาปรับปรุงธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป้าหมายแต่ละราย ให้คณะกรรมการพิจารณาให้ความเห็นชอบ

๔.๗.๓ ให้คำปรึกษาแนะนำและแก้ไขปัญหาในการปฏิบัติงานจริงแก่ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกตามแผนปฏิบัติการ (Action Plans) ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อพัฒนาและวางระบบการบริหารจัดการธุรกิจสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ ธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป้าหมายสามารถจัดทำแผนงานเชิงกลยุทธ์ในการพัฒนาปรับปรุงคุณภาพกระบวนการบริหารจัดการตามหมวดที่คัดเลือก พร้อมสรุปผลการดำเนินการ

๔.๗.๔ ตรวจสอบประเมินผลการพัฒนาระบบการบริหารจัดการของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกเป้าหมายแต่ละราย ตามที่ธุรกิจได้รับการพัฒนา พร้อมสรุปผลการตรวจสอบประเมิน

๔.๘ ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี ซอฟต์แวร์ มาใช้ในการบริหารจัดการร้านค้า โดยให้คำปรึกษาแนะนำเชิงปฏิบัติการแก่ธุรกิจค้าปลีก จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ราย และลงพื้นที่ติดตามร้านที่ผ่านการส่งเสริมให้มีการใช้เทคโนโลยี ซอฟต์แวร์ดังกล่าวจริง มาใช้ในการบริหารจัดการร้านค้า

๔.๙ จัดทำคู่มือปฏิบัติงาน (Operation Manual) แสดงขั้นตอนและวิธีการพัฒนา ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก เพื่อใช้เผยแพร่ และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งค้าปลีกรายอื่น ในรูปแบบเอกสารพร้อมแนบ CD หรือ DVD จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ ชุด

๔.๑๐ จัดทำข้อมูลในภาพรวมที่แสดงขั้นตอน และวิธีการพัฒนาธุรกิจตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ในรูปแบบวีดิทัศน์ และภาพนิ่งประกอบ

๔.๑๑ จัดทำข้อมูลสรุปและประเมินผลการดำเนินงาน พร้อมทั้งให้ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาธุรกิจค้าส่งค้าปลีก

๔.๑๒ ศึกษาและวิเคราะห์ธุรกิจค้าส่งค้าปลีก สินค้าอุปโภค และบริโภคของไทย (Modern Trade & Traditional Trade) เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจค้าส่งค้าปลีก

๔.๑๓ ดำเนินการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้โครงการบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้


## ๕. ระยะเวลาการดำเนินการ

ระยะเวลาดำเนินการ ๒๗๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

## ๖. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

### ๖.๑ คุณสมบัติทั่วไป

- ๖.๑.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๖.๑.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๖.๑.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๖.๑.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๖.๑.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- ๖.๑.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- ๖.๑.๗ เป็นนิติบุคคล องค์กร หรือสถาบันการศึกษาที่ขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษากับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษากระทรวงการคลังที่ยังไม่หมดอายุ
- ๖.๑.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ณ วันยื่นข้อเสนอ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ในการจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้
- ๖.๑.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น
- ๖.๑.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง
- ๖.๑.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด
- ๖.๑.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด
- ๖.๑.๑๓ ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งได้รับคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจจ่ายเป็นเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด



## ๖.๒ บุคลากรที่ปรึกษาที่ต้องการ

### ๖.๒.๑ บุคลากรหลัก ประกอบด้วย

(๑) ผู้จัดการโครงการ จำนวน ๑ คน วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์ด้านธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หรือด้านการบริหารจัดการโซ่อุปทานธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หรือด้านอื่นที่เกี่ยวข้อง ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี

(๒) ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจค้าส่งค้าปลีก จำนวน ๑๓ คน วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาโท มีความรู้และประสบการณ์ด้านธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หรือด้านการบริหารจัดการธุรกิจ หรือด้านการตลาด หรือด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ หรือด้านการบริหารจัดการโซ่อุปทานธุรกิจค้าส่งค้าปลีก หรือด้านอื่นที่เกี่ยวข้อง ไม่ต่ำกว่า ๑๐ ปี

### ๖.๒.๒ บุคลากรสนับสนุน

- เจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวน ๔ คน วุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี

## ๗. เอกสารการส่งมอบงาน

เอกสารส่งมอบงานในแต่ละข้อดังต่อไปนี้ให้จัดทำเป็นเอกสาร จำนวน ๔ ชุด และ CD หรือ DVD หรือ Flash Drive จำนวน ๔ ชุด

๗.๑ รายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๑ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ ๔.๑

๗.๒ รายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๒ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ ๔.๒-๔.๖

๗.๓ รายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๓ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงาน ข้อ ๔.๗ - ๔.๘ ที่อย่างน้อยประกอบด้วย

๗.๓.๑ รายชื่อ ที่อยู่ สถานประกอบการ หมายเลขโทรศัพท์ E-mail และหมายเลขโทรสาร (ถ้ามี) พร้อมลายมือชื่อของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกที่เข้าร่วมกิจกรรม

๗.๓.๒ แผนปฏิบัติการ (Action Plans) และวิธีดำเนินการในการพัฒนาธุรกิจเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ

๗.๓.๓ ผลการดำเนินงานในการพัฒนาของแต่ละธุรกิจเป้าหมายที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ  
๗.๓.๔ แบบประเมิน พร้อมผลการประเมินความพึงพอใจ ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะอื่นๆ ของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกที่เข้าร่วมกิจกรรมพัฒนายกระดับมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการ

๗.๔ รายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๔ (รายงานฉบับสมบูรณ์) ตามขอบเขตงานข้อ ๔.๑-๔.๑๓ พร้อมเอกสารหลักฐานการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ ๔.๙-๔.๑๓



๘. กำหนดการปฏิบัติงานและการส่งมอบงาน

๘.๑ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๑ พร้อมส่งมอบงานตาม ๗.๑ ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๘.๒ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๒-๔.๖ พร้อมส่งมอบงานตาม ๗.๒ ภายใน ๗๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๘.๓ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๗-๔.๘ พร้อมส่งมอบงานตาม ๗.๓ ภายใน ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๘.๔ ที่ปรึกษาต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔.๙-๔.๑๓ พร้อมส่งมอบงานตาม ๗.๔ ภายใน ๒๗๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๙. กำหนดการจ่ายเงิน

๙.๑ งวดที่ ๑ จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๑๐ ของสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาดำเนินงานตาม ข้อ ๘.๑ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

๙.๒ งวดที่ ๒ จ่ายค่าจ้าง ๓๕% ของสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาดำเนินงานตาม ข้อ ๘.๒ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

๙.๓ งวดที่ ๓ จ่ายค่าจ้าง ๔๐% ของสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาดำเนินงานตาม ข้อ ๘.๓ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

๙.๔ งวดที่ ๔ (งวดสุดท้าย) จ่ายค่าจ้าง ๑๕% ของสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาดำเนินงานตาม ข้อ ๘.๔ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

๑๐. รายละเอียดการยื่นข้อเสนอ

ที่ปรึกษาจะต้องยื่นข้อเสนอพร้อมทั้งรับรองสำเนาถูกต้อง โดยแยกซองออกเป็น ๒ ส่วน คือ

ส่วนที่ ๑ คุณสมบัติที่ปรึกษาและข้อเสนอด้านเทคนิค

๑๐.๑ เอกสารแสดงคุณสมบัติของที่ปรึกษา (เอกสารหลักฐานที่แสดงคุณสมบัติและสำเนาใบปริญญาบัตร หรือเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้องของที่ปรึกษา รายชื่อที่ปรึกษาและทีมงานตามข้อ ๖)

๑๐.๒ แผนงานและวิธีดำเนินงาน ระยะเวลาดำเนินงานพร้อมตัวชี้วัดของการดำเนินงานทั้งเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ โดยสังเขป พร้อมข้อเสนอเพิ่มเติมอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ และเพื่อประกอบการพิจารณาของคณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา

ส่วนที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคา

๑๐.๓ ข้อเสนอด้านราคา (ราคาที่เสนอต้องเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีอากรอื่นและค่าใช้จ่าย ทั้งปวงแล้ว) แบ่งเป็น

(๑) ค่าบริการที่ปรึกษา (ค่าตอบแทนบุคลากร/คน = อัตราเงินเดือนพื้นฐาน \* อัตราค่าตอบแทน (Mark-up Factor) \* ระยะเวลาในการทำงาน)

(๒) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยแจ้งรายละเอียดค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการดำเนินงานแต่ละรายการ

### ๑๑. หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

คัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพแล้ว และคัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด และโดยพิจารณาเกณฑ์ดังต่อไปนี้

#### ๑๑.๑ ด้านคุณภาพ

- |   |          |
|---|----------|
| (๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา                      | ๔๐ คะแนน |
| (๒) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน                   | ๔๐ คะแนน |
| (๓) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน                              | ๑๐ คะแนน |
| (๔) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน | ๕ คะแนน  |
| (๕) ข้อเสนอด้านการเงิน                                  | ๕ คะแนน  |

(เช่น เอกสารแสดงแหล่งที่มาของเงินที่ใช้สำหรับการบริหารโครงการหรือเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้อง)

#### ๑๑.๒ ด้านราคา

- |                 |           |
|-----------------|-----------|
| ข้อเสนอด้านราคา | ๑๐๐ คะแนน |
|-----------------|-----------|

ทั้งนี้ ในการพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านคุณภาพ ร้อยละ ๗๐ และด้านราคา ร้อยละ ๓๐

### ๑๒. ข้อกำหนดอื่น ๆ

#### ๑๒.๑ การใช้อัตราค่าตอบแทน (Mark-up Factor)

บริษัทที่ปรึกษาจะได้รับอัตราค่าตอบแทนของที่ปรึกษาที่เสนอในแต่ละตำแหน่งตามอัตราที่กำหนดไว้ ๒.๖๔ เท่าของเงินเดือน บริษัทที่ปรึกษาจะต้องยื่นข้อเสนอทางด้านราคา พร้อมหลักฐานการเป็นที่ปรึกษาประจำกับบริษัทและหลักฐานแสดงการพัฒนาของบริษัทครบทุกด้าน ดังนี้

(๑) ที่ปรึกษาประจำทำงานเต็มเวลาในบริษัทที่ปรึกษา หมายถึง ที่ปรึกษาที่เป็นพนักงานประจำเต็มเวลา (Full Time) และมีระยะเวลาปฏิบัติงานกับบริษัทไม่น้อยกว่า ๖ เดือน การเสนอที่ปรึกษาหลัก จะต้องแสดงหลักฐานเพื่อการตรวจสอบ ๒ ประเภท คือ

ประเภทที่ ๑ หลักฐานบุคคล ประกอบด้วย

- หลักฐานแสดงการเป็นพนักงานประจำเต็มเวลากับบริษัทที่ปรึกษาโดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖ เดือน
- หนังสือแสดงอัตราเงินเดือนที่นำไปใช้เป็นเงินเดือนพื้นฐาน (Basic Salary) ในการคิดค่าตอบแทนซึ่งจะต้องเป็นหลักฐานแสดงการยื่นชำระภาษีเงินได้ต่อกรมสรรพากร ที่สามารถแสดงความเป็นพนักงานประจำของบริษัท (แบบ ภ.ง.ด.๕๐ หรือ ภ.ง.ด.๕๑ เฉพาะบุคคลที่เสนอเท่านั้น พร้อมใบปะหน้าและใบเสร็จรับเงินจากกรมสรรพากร)

ประเภทที่ ๒ หลักฐานแสดงการพัฒนาของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย

- ใบรับรองระบบคุณภาพที่เป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากล เพื่อเป็นการแสดงว่าบริษัทมีการพัฒนาระบบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เช่น ระบบ ISO เป็นต้น

● มีหลักฐานการมีซอฟต์แวร์ที่ถูกกฎหมาย สำหรับพนักงานไว้ใช้งานอย่างน้อยร้อยละ ๓๐ ของพนักงานทั้งบริษัท

● มีใบรับรองการประกันวิชาชีพ (Professional Indemnity Insurance) ของบริษัทในมูลค่าไม่ต่ำกว่า ๓๐ ล้านบาท ในปีที่ยื่นข้อเสนอ

ทั้งนี้หากบริษัทที่ปรึกษาไม่สามารถแสดงหลักฐานตามประเภทที่ ๒ ตัวคุณจะปรับลดตามกรณีต่าง ๆ ดังนี้

หลักฐานบริษัท	ตัวคุณอัตราค่าตอบแทน	หมายเหตุ
กรณีที่ ๑ มีหลักฐานครบทั้ง ๓ ข้อ	๒.๖๔๐	
กรณีที่ ๒ มีหลักฐานเพียง ๒ ข้อ	๒.๕๘๕	ค่าเสียหายถูกตัดออก ร้อยละ ๕
กรณีที่ ๓ มีหลักฐานเพียง ๑ ข้อ	๒.๕๓๐	ค่าเสียหายถูกตัดออก ร้อยละ ๑๐
กรณีที่ ๔ ไม่มีหลักฐาน	๒.๔๗๕	ค่าเสียหายถูกตัดออก ร้อยละ ๑๕

(๒) ที่ปรึกษาที่ไม่ได้ทำงานประจำในบริษัทที่ปรึกษา เช่น เป็นที่ปรึกษาอิสระ และที่ปรึกษาจากสถาบันของรัฐ ที่ปรึกษาที่กล่าวข้างต้นไม่ได้ทำงานประจำกับบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีภาระในด้านสวัสดิการสังคม (Social Charges) และมีค่าเสียหายที่ใช้สำหรับบุคคลนั้นเพียงบางส่วน เป็นค่าการจัดการและการรับผิดชอบตัวคุณสำหรับที่ปรึกษาที่ไม่ได้ทำงานประจำเต็มเวลาเป็น ๑.๔๓ เท่าของเงินเดือนพื้นฐาน ทั้งนี้ที่ปรึกษาดังกล่าวจะต้องแสดงหลักฐานอัตราค่าตอบแทนที่เคยได้รับและสามารถอ้างอิงได้มาแสดง

สำหรับกรณีสถาบันของรัฐที่ให้บริการงานที่ปรึกษา สถาบันดังกล่าวไม่มีภาระด้านค่าสวัสดิการ ส่วนค่าเสียหายของการดำเนินงานบางส่วน จะได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐ เช่น ค่าสำนักงาน ค่าอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าวิจัยและพัฒนา ค่าฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร เป็นต้น ดังนั้น หลักการคิดตัวคุณอัตราค่าตอบแทนสำหรับสถาบันของรัฐ เท่ากับ ๑.๗๖ ในการเสนองานจะต้องแสดงหลักฐาน ดังนี้

(๑) หลักฐานการจ้างที่สามารถนำมาคำนวณเป็นอัตราเงินเดือนพื้นฐานได้ เช่น ที่ปรึกษาในโครงการในอดีต เป็นต้น (ถ้าหากไม่สามารถนำหลักฐานมาแสดง ให้ใช้อัตราเงินเดือนของบุคลากรที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกันภายในบริษัทมาแสดง)

(๒) หนังสือรับรองการชำระภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของที่ปรึกษาแต่ละคน

- ในกรณีบริษัทที่ปรึกษาที่เสนองานและได้รับการคัดเลือกมีการยืมตัวที่ปรึกษาที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับตำแหน่งจากบริษัทอื่น ให้ใช้หลักฐานอัตราเงินเดือนจากบริษัทที่สังกัดมาแสดง

- ในกรณีที่ปรึกษาอิสระสามารถอ้างอิงอัตราเงินเดือนจากงานในลักษณะเดียวกันที่เคยได้รับ

ทั้งนี้ การคำนวณราคากลาง และรายละเอียดการจ้างที่ปรึกษาได้ประกาศบนเว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ([www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th)) และเว็บไซต์ [www.gprocurement.go.th](http://www.gprocurement.go.th) ไว้ด้วยแล้ว

๑๒.๒ ผลงาน ผลการศึกษา เอกสารและข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการดำเนินงานตามสัญญาฯ ไม่ว่าจะจัดเก็บในรูปแบบใด ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ผู้ใดจะนำไปใช้ในกิจการอื่นเผยแพร่ ทำซ้ำ หรือส่งมอบให้แก่ผู้อื่นมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

๑๒.๓ การกำกับกำกับการดำเนินงานของที่ปรึกษา

(๑) ที่ปรึกษามีหน้าที่ต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๔ และส่งมอบเอกสารการส่งมอบงานตามข้อ ๗ ให้ครบถ้วน ภายในระยะเวลาที่กำหนดตามข้อ ๘

(๒) ที่ปรึกษามีหน้าที่จัดประชุมร่วมกับคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา เพื่อรายงาน ความคืบหน้าการดำเนินงานตลอดระยะเวลาของโครงการ อย่างน้อย ๑ ครั้งต่อเดือน หรือตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา กำหนดหรือเห็นสมควรและจัดทำรายงานการประชุมทุกครั้ง

(๓) ผู้จัดการโครงการมีหน้าที่รายงานข้อมูล เข้าร่วมประชุม ชี้แจงข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการดำเนินงาน ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา

(๔) การเปลี่ยนแปลงรายชื่อที่ปรึกษาไม่สามารถทำได้ เว้นแต่จะได้รับความเห็นชอบจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้งนี้ กรมพัฒนาธุรกิจการค้าขอสงวนสิทธิ์ในการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงรายชื่อที่ปรึกษาตามความ เหมาะสม และเท่าที่จำเป็น โดยไม่กระทบต่อการดำเนินงานของโครงการ

ผู้กำหนดรายละเอียด



(นายพูนพงษ์ นัยนาภากรณ์)

ผู้อำนวยการกองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

ประธานกรรมการ



(นายกำแหง กล้าสุคนธ์)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ

กรรมการ



(นางสาวเหมือนฝัน อุทัยเวียนกุล)

นิติกรชำนาญการ

กรรมการ



(นายสายยนต์ ชันโท)

นักวิชาการพัสดุปฏิบัติการ

กรรมการ



(นางสาวพัชรี นพรัมภา)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

กรรมการและเลขานุการ