

ขอบเขตการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา (Term of Reference: TOR)
กิจกรรมเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันภาคอุตสาหกรรมด้วยการบริหารจัดการโลจิสติกส์เชิงกลยุทธ์
ปีงบประมาณ ๒๕๖๓
กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑. หลักการและเหตุผล

การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเป็นเครื่องมือที่สำคัญยิ่งในการเพิ่มขีดความสามารถและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของภาคอุตสาหกรรมได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยต้นทุนที่เหมาะสม ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมของไทยในทุกระดับจำเป็นต้องเร่งพัฒนาหลักดันองค์กรตามแนวทางของยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมและบริการ แผนแม่บทประเด็นโครงสร้างพื้นฐานระบบโลจิสติกส์และดิจิทัล ในการพัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการบนฐานความรู้ (Knowledge Base) โดยการผสมผสานแนวคิดและกรอบการดำเนินธุรกิจกับองค์ความรู้ด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์และการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศอย่างเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางของแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ ๓ (พ.ศ. ๒๕๖๐ – ๒๕๖๔) ด้านการยกระดับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานในภาคอุตสาหกรรมให้ได้มาตรฐาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมการผลิตให้มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ มีความร่วมมือระหว่างองค์กรตลอดโซ่อุปทานในการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ตลอดโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารจัดการโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพที่จะส่งผลต่อต้นทุนรวมของการดำเนินธุรกิจ และความเชื่อมั่นของลูกค้า ทำให้เกิดข้อจำกัดในการเติบโตและแข่งขันในตลาดการค้าโลก รัฐจำเป็นต้องให้การสนับสนุนตั้งแต่การวางฐานรากของความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพ และการใช้เครื่องมือเพื่อการพัฒนาองค์กรอย่างเหมาะสม ซึ่งจะเป็นการสร้างการเติบโตอย่างมั่นคง และสามารถแข่งขันได้ในตลาดการค้าโลก

ในการนี้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จึงได้ดำเนินกิจกรรมเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันภาคอุตสาหกรรมด้วยการบริหารจัดการโลจิสติกส์เชิงกลยุทธ์ เพื่อดำเนินกิจกรรมให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกในสถานประกอบการและการฝึกอบรม เพื่อวางรากฐานที่มั่นคงเชิงกลยุทธ์ของการบริหารจัดการโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นกุญแจสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันตั้งแต่การกำหนดนโยบายและแผนกลยุทธ์การจัดการโลจิสติกส์ตลอดโซ่อุปทาน การกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ขององค์กร สร้างความรู้และความเข้าใจในโครงสร้างต้นทุนโลจิสติกส์ที่แท้จริงขององค์กร ตามหลักวิชาการและแนวทางในระดับสากล ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์อย่างยั่งยืน และพัฒนาไปสู่ความร่วมมือระดับโซ่อุปทานในการพัฒนา ปรับปรุง และเรียนรู้ร่วมกัน ตั้งแต่ซัพพลายเออร์ ผู้ผลิต ผู้ขนส่งและกระจายสินค้า จนถึงลูกค้าปลายทางหรือผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง รวมถึงควรมีการประเมินประสิทธิภาพการดำเนินงานขององค์กรโดยผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานด้วยเครื่องมือที่ถูกต้องตามหลักวิชาการ และเป็นที่ยอมรับร่วมกันในระดับประเทศ เพื่อให้เกิดการพัฒนาการดำเนินธุรกิจขององค์กรอย่างต่อเนื่อง ให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดการค้าโลกตามแนวทางของ


พิมพ์
ธนวัฒน์

ยุทธศาสตร์ชาติ ๒๐ ปี ด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมและบริการ และแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ ๓ (พ.ศ. ๒๕๖๐ – ๒๕๖๔) ด้านการยกระดับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานในภาคอุตสาหกรรมให้ได้มาตรฐาน

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันภาคอุตสาหกรรมด้วยการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์

๒.๒ ลดต้นทุนหรือเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์ของสถานประกอบการ

๓. กลุ่มเป้าหมาย

สถานประกอบการภาคอุตสาหกรรม

๔. สาขาเป้าหมาย

๔.๑ อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป

๔.๒ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

๔.๓ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์

๔.๔ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลาสติก

๕. พื้นที่ดำเนินงาน

กรุงเทพมหานคร ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ระยอง อุบลราชธานี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้างที่ปรึกษา

๗. วงเงินงบประมาณ

๔,๙๐๐,๐๐๐ บาท

๘. วิธีการจ้างที่ปรึกษา

ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ เรื่องวิธีการจ้างที่ปรึกษาข้อที่ ๑๐๘ (๒) วิธีคัดเลือก

๙. ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์

๙.๑ ผลผลิต

รายละเอียด	หน่วยนับ/ค่าเป้าหมาย
เชิงปริมาณ : สถานประกอบการได้รับการพัฒนาปรับปรุงการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์	๕๐ กิจการ
เชิงคุณภาพ : สถานประกอบการมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕

16/2/2020
ธนวัฒน์

๙.๒ ผลลัพธ์

รายละเอียด	หน่วยนับ/ค่าเป้าหมาย
สถานประกอบการสามารถลดต้นทุนโลจิสติกส์	ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๕

๑๐. ขอบเขตการดำเนินงาน

เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันภาคอุตสาหกรรมด้วยการบริหารจัดการโลจิสติกส์เชิงกลยุทธ์บรรลุวัตถุประสงค์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะจัดจ้างหน่วยงานที่ได้ขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาของกระทรวงการคลัง ซึ่งที่ปรึกษาในหน่วยงานจะต้องประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาและอบรมด้านโลจิสติกส์ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องตามขอบเขตงาน ดังนี้

๑๐.๑ จัดตั้งทีมงาน ซึ่งที่ปรึกษาควรกำหนดทีมงานและระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ เช่น ผู้จัดการ ผู้ประสานงาน ผู้ดูแลระบบข้อมูลและเอกสาร รายชื่อที่ปรึกษา/วิทยากร หน่วยงานที่รับผิดชอบสถานที่ติดต่อ โดยระบุรายละเอียดที่สามารถติดต่อประสานงานได้อย่างรวดเร็ว ได้แก่ ที่อยู่ โทรศัพท์ โทรสาร อีเมล รวมทั้งจัดประชุมชี้แจงเตรียมความพร้อมเพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับกิจกรรมและสามารถปฏิบัติหน้าที่ของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๑๐.๒ นำเสนอแนวคิดและวิธีการดำเนินงาน แผนการดำเนินกิจกรรม เพื่อแสดงแผนการทำงานในแต่ละกิจกรรม นำเสนอแนวทางการใช้เครื่องมือการจัดการโลจิสติกส์ Logistics Scorecard และ Industrial Logistics Performance Index (ILPI) ที่เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินกิจกรรม รวมทั้งจัดทำเกณฑ์การคัดเลือกสถานประกอบการที่จะเข้าร่วมกิจกรรม และรูปแบบวิธีการคัดเลือกที่เหมาะสม

เครื่องมือ Logistics Scorecard (การประเมินศักยภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน)

หมวดที่ ๑ การกำหนดกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Corporate Logistics and Supply Chain Management Strategy)

- ๑.๑ การจัดทำกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน และการติดตามประเมินผล
- ๑.๒ การมีกลยุทธ์ส่งเสริมความร่วมมือและดำเนินการพัฒนาร่วมกับซัพพลายเออร์หลัก
- ๑.๓ การมีกลยุทธ์ส่งเสริมความร่วมมือและดำเนินการพัฒนาร่วมกับลูกค้าหลัก
- ๑.๔ การประเมินและพัฒนาความพึงพอใจของลูกค้า

- ๑.๕ การประเมินสมรรถนะการทำงานและการพัฒนาบุคลากรด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

หมวดที่ ๒ การวางแผนและการดำเนินการพัฒนาตามแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics and Supply Chain Planning and Execution)

- ๒.๑ การวางแผนและการบูรณาการแผนงานด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Sale & Operation Planning)
- ๒.๒ การวางแผนความต้องการของลูกค้าและแนวโน้มทางการตลาด (Demand Planning)
- ๒.๓ การวางแผนผลิตและการติดตามสถานะของสินค้า วัสดุคงคลัง และกิจกรรมโลจิสติกส์ (Supply Planning)
- ๒.๔ การพัฒนาขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่เป็นมาตรฐาน

หมวดที่ ๓ การวัดประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics and Supply Chain Performance)

- ๓.๑ การบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
- ๓.๒ การกำหนดระดับปริมาณสินค้าคงคลังและการประมาณการค่าเสียโอกาส

๑๐/๕/๒๕๖๖
 ๑๐/๕/๒๕๖๖
 ๑๐/๕/๒๕๖๖

๓.๓ การวัดอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และช่วงระยะเวลาหมุนเวียนวัฏจักรเงินสด (Cash to Cash Cycle Time)

๓.๔ การวัดประสิทธิภาพและคุณภาพการส่งมอบสินค้า (On Time In Full Delivery Rate)

๓.๕ การกำหนดช่วงเวลานำในการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า (Customer Lead Time)

๓.๖ ความยืดหยุ่นและความสามารถในการปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Supply Chain Flexibility and Adaptability)

๓.๗ การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และความปลอดภัย

หมวดที่ ๔ การบริหารจัดการข้อมูลสารสนเทศและเทคโนโลยีโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Information Management and Logistics and Supply Chain Technology)

๔.๑ การจัดการข้อมูลสารสนเทศด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

๔.๒ การกำหนดรหัสมาตรฐานสินค้าและกระบวนการเพื่อการเชื่อมโยงข้อมูลตลอดโซ่อุปทาน

๔.๓ การบริหารจัดการองค์กรด้วยเทคโนโลยีโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน

หมวดที่ ๕ ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับองค์กรภายนอกที่ไม่ใช่ซัพพลายเออร์และลูกค้า (Logistics and Supply Chain Collaboration Network)

๕.๑ ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับพันธมิตรทางธุรกิจ

๕.๒ ความร่วมมือด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทานกับสถาบันการศึกษา หน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานที่ไม่แสวงหากำไร

เครื่องมือ Industrial Logistics Performance Index (การประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม)

กิจกรรมโลจิสติกส์	มิติด้านต้นทุน	มิติด้านเวลา	มิติด้านความน่าเชื่อถือ
กิจกรรมที่ ๑ (ILPI1) การวางแผนหรือการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า (Demand Forecasting and Planning)	ILPI1C สัดส่วนต้นทุนการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าต่อยอดขาย (Forecasting Cost per Sales)	ILPI1T ระยะเวลาเฉลี่ยการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าล่วงหน้า (Average Forecast Period)	ILPI1R อัตราความแม่นยำการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า (Forecast Accuracy Rate)
กิจกรรมที่ ๒ (ILPI2) การให้บริการแก่ลูกค้าและกิจกรรมสนับสนุน (Customer Service and Support)	ILPI2C สัดส่วนต้นทุนการให้บริการลูกค้าต่อยอดขาย (Customer Service Cost per Sales)	ILPI2T ระยะเวลาเฉลี่ยการตอบสนองคำสั่งซื้อจากลูกค้า (Average Order Cycle Time)	ILPI2R อัตราความสามารถในการส่งมอบสินค้า (Delivered In-Full and On-Time)
กิจกรรมที่ ๓ (ILPI3) การสื่อสารด้านโลจิสติกส์และการจัดการคำสั่งซื้อ (Logistics Communication and Order Processing)	ILPI3C สัดส่วนต้นทุนระบบการสื่อสารด้านโลจิสติกส์ในองค์กร (Information Processing Cost per Sales)	ILPI3T ระยะเวลาเฉลี่ยการส่งคำสั่งซื้อภายในองค์กร (Average Order Processing Cycle Time)	ILPI3R อัตราความแม่นยำของการออกใบสั่งงานไปยังแผนกอื่นๆ (Order Accuracy Rate)
กิจกรรมที่ ๔ (ILPI4) การจัดซื้อจัดหา (Purchasing and Procurement)	ILPI4C สัดส่วนต้นทุนการจัดซื้อจัดหาต่อยอดขาย (Procurement Cost per Sales)	ILPI4T ระยะเวลาเฉลี่ยการจัดซื้อวัตถุดิบ (Average Procurement Cycle Time)	ILPI4R อัตราความสามารถในการจัดส่งสินค้าของซัพพลายเออร์ (Supplier Delivered In-Full & On-Time Rate)
กิจกรรมที่ ๕ (ILPI5) การขนถ่ายวัสดุและการบรรจุหีบห่อ (Materials Handling and Packaging)	ILPI5C สัดส่วนมูลค่าสินค้าที่เสียหายต่อมูลค่ายอดขาย (Damaged Value per Sales)	ILPI5T ระยะเวลาเฉลี่ยของการถือครองและการบรรจุหีบห่อสินค้า (Average Material Handling and Packaging Cycle Time)	ILPI5R อัตราจำนวนสินค้าสำเร็จรูปที่เกิดความเสียหาย (Damage Rate)

10/2/20
B.W.O
ธนวัฒน์

กิจกรรมโลจิสติกส์	มิติด้านต้นทุน	มิติด้านเวลา	มิติด้านความน่าเชื่อถือ
กิจกรรมที่ ๖ (ILPI6) การเลือกสถานที่ตั้งของโรงงานและการจัดการคลังสินค้า (Site Selection, Warehousing and Storage)	ILPI6C สัดส่วนต้นทุนการบริหารคลังสินค้าต่อยอดขาย (Warehousing Cost per Sales)	ILPI6T ระยะเวลาเฉลี่ยการจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูปในคลังสินค้า (Average Inventory Cycle Time)	ILPI6R อัตราความแม่นยำของสินค้าคงคลัง (Inventory Accuracy)
กิจกรรมที่ ๗ (ILPI7) การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management)	ILPI7C สัดส่วนต้นทุนการถือครองสินค้าต่อยอดขาย (Inventory Carrying Cost per Sales)	ILPI7T ระยะเวลาเฉลี่ยการเก็บสินค้าคงคลังอย่างเพียงพอเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า (Average Inventory Day)	ILPI7R อัตราจำนวนสินค้าสำเร็จรูปขาดมือ (Inventory Out of Stock Rate)
กิจกรรมที่ ๘ (ILPI8) การขนส่ง (Transportation)	ILPI8C สัดส่วนต้นทุนการขนส่งต่อยอดขาย (Transportation Cost per Sales)	ILPI8T ระยะเวลาเฉลี่ยการจัดส่งสินค้า (Average Delivery Cycle Time)	ILPI8R อัตราความสามารถในการจัดส่งสินค้าของแผนกขนส่ง (Transportation DIFOT)
กิจกรรมที่ ๙ (ILPI9) โลจิสติกส์ย้อนกลับ (Reverse Logistics)	ILPI9C สัดส่วนมูลค่าสินค้าที่ถูกตีกลับต่อยอดขาย (Returned Cost per Sales)	ILPI9T ระยะเวลาเฉลี่ยของการรับสินค้าคืนจากลูกค้า (Average Cycle Time for Customer Return)	ILPI9R อัตราการถูกตีกลับของสินค้า (Rate of Returned Goods)

๑๐.๓ ประชาสัมพันธ์เชิญชวนกลุ่มเป้าหมาย เพื่อชี้แจงการดำเนินงานของกิจกรรมและผลประโยชน์ที่สถานประกอบการจะได้รับ และรับสมัครสถานประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การจัดสัมมนาหรือประชาสัมพันธ์ทางเว็บไซต์ หนังสือเชิญ โทรศัพท์ เป็นต้น

๑๐.๔ วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนในกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย ซึ่งประกอบด้วย อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ และอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลาสติก เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม

๑๐.๕ ดำเนินการคัดเลือกและประเมินความพร้อมของสถานประกอบการที่สมัครเข้าร่วมกิจกรรมตามหลักเกณฑ์เงื่อนไขที่กำหนด โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และจะต้องมีคณะกรรมการคัดเลือกที่ประกอบด้วยผู้แทนกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเข้าร่วมในการคัดเลือกด้วย

๑๐.๖ ทำการประเมินศักยภาพและวินิจฉัยในสถานประกอบการของผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละรายเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖ ชั่วโมง โดยวิเคราะห์สภาพที่แท้จริงของการบริหารจัดการโลจิสติกส์และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง โดยใช้เครื่องมือ Logistics Scorecard และ Industrial Logistics Performance Index (ILPI) เป็นตัวช่วยประเมินศักยภาพเบื้องต้นของสถานประกอบการ รวมทั้งวิเคราะห์ปัญหา สาเหตุ และความต้องการของผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อนำมากำหนดหัวข้อการพัฒนาและการให้คำแนะนำปรึกษาเชิงลึก พร้อมกำหนดตัวชี้วัดหัวข้อของการพัฒนา ทั้งนี้ที่ปรึกษาต้องจัดทำรายงานการประเมินศักยภาพและวินิจฉัยสถานประกอบการ และนำเสนอรายงานการต่อคณะกรรมการอย่างน้อย ๑ ครั้ง เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการลำดับความสำคัญและวางแผนการเข้าให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกต่อไป

๑๐.๗ ดำเนินการจัดฝึกอบรมการจัดทำแผนเชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการการใช้เครื่องมือ Logistics Scorecard และ Industrial Logistics Performance Index (ILPI) และสร้างความรู้ความเข้าใจในโครงสร้างต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน เพื่อยกระดับการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ วัน โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๘๐ คน

103mm
ธนา
ชินัน

๑๐.๘ ดำเนินการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกแก่สถานประกอบการ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันด้วยการบริหารจัดการโลจิสติกส์เชิงกลยุทธ์อย่างมีประสิทธิภาพ จำนวน ๕๐ กิจกรรม โดยดำเนินการดังนี้

๑) ก่อนการเข้าให้คำปรึกษา ต้องส่งแผนงาน กำหนดการ และข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการให้คำปรึกษาแต่ละครั้ง และต้องประสานงานและรวบรวมแบบแสดงรายละเอียดกิจกรรมระหว่าง กสอ. กับผู้ประกอบการตามแบบฟอร์มที่ กสอ. กำหนด

๒) เข้าให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานประกอบการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๖ ครั้ง รวมแล้วไม่น้อยกว่า ๓๖ ชั่วโมงต่อกิจการ โดยสถานประกอบการแต่ละรายต้องทำการเขียนแผนการพัฒนาเชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ตามแนวทางการวินิจฉัย และทำโครงการในการพัฒนาด้านโลจิสติกส์อย่างน้อย ๒ โครงการ ซึ่งกิจกรรมในโครงการนั้น ๆ ต้องส่งผลให้เกิดการต้นทุนโลจิสติกส์ของสถานประกอบการ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๕

๓) เก็บข้อมูลก่อนและหลังเข้าร่วมกิจกรรม เพื่อการประเมินผลงานและคุณภาพของกิจกรรมที่แต่ละสถานประกอบการดำเนินการ และเพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจให้เกิดประโยชน์ต่อการใช้เครื่องมือด้านโลจิสติกส์ของกองโลจิสติกส์ ดังนี้

- การประเมินศักยภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics Scorecard) ก่อนและหลังทำกิจกรรม
- การประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (ILPI) หลังทำกิจกรรม
- ข้อมูลต้นทุนโลจิสติกส์รายกิจการ ก่อนและหลังทำกิจกรรม

๔) เมื่อให้คำแนะนำปรึกษาเสร็จสิ้นแล้ว ให้จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานของสถานประกอบการแต่ละรายกิจการเป็นรูปเล่ม ส่งมอบให้กับสถานประกอบการ จำนวน ๑ เล่ม และกองโลจิสติกส์ จำนวน ๑ เล่ม โดยมีเนื้อหาครอบคลุมรายละเอียดดังนี้

- ข้อมูลทั่วไปของสถานประกอบการ
- การกำหนดนโยบายและแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานขององค์กร
- แผนการพัฒนาตามแผนกลยุทธ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน
- การกำหนดตัวชี้วัดประสิทธิภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่สอดคล้องกับกลยุทธ์ด้านโลจิสติกส์ขององค์กร
- กระบวนการดำเนินงาน (Business Process Flow) ปัจจุบัน (AS-IS)
- ปัญหาและสาเหตุของปัญหา
- เครื่องมือและวิธีการวิเคราะห์ปัญหาของโครงการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่ดำเนินการอย่างน้อย ๒ โครงการ
- กระบวนการปรับปรุงและวิธีการที่เป็นรูปธรรม โดยมีรูปภาพ และข้อมูลอื่นๆ ประกอบ ตามความเหมาะสม
- ผลการประเมินศักยภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics Scorecard) ก่อน-หลัง
- ผลการประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (ILPI)
- ผลการจัดเก็บข้อมูลต้นทุนโลจิสติกส์ต่อยอดขาย ก่อน-หลัง

1๐๒๖๖๖
Rino
อินทพันธ์

๑๐.๙ จัดสัมมนากิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Winner-Sharing) เพื่อให้ผู้ประกอบการที่มีการบริหารจัดการโลจิสติกส์ดีเด่นร่วมแบ่งปันองค์ความรู้และประสบการณ์การบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพแก่สถานประกอบการ จำนวน ๑ ครั้ง โดยมีผู้เข้าร่วมจำนวนไม่น้อยกว่า ๖๐ คน

๑๐.๑๐ จัดประชุมหรือสัมมนาเพื่อสรุปผลการดำเนินงานร่วมกับสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมจัดทำเอกสารสรุปผลการดำเนินงาน ผลลัพธ์ของการพัฒนาสถานประกอบการรายกิจการ ๕๐ กิจการ และดำเนินการวัดผลความพึงพอใจของสถานประกอบการ จำนวน ๑ ครั้ง โดยมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๘๐ คน

๑๐.๑๑ จัดทำกรณีศึกษาที่แสดงถึงกระบวนการพัฒนาที่ประสบผลสำเร็จ (Success Case) ของสถานประกอบการที่ได้รับบริการภายใต้กิจกรรม โดยมีตัวอย่างไม่น้อยกว่า ๑๐ % ของสถานประกอบการที่ได้รับการพัฒนาหรือตามความเหมาะสม เพื่อใช้ในการเผยแพร่ข้อมูลให้สถานประกอบการอื่นได้มีโอกาสเรียนรู้และพัฒนาปรับปรุงธุรกิจ

๑๐.๑๒ จัดส่งรายงานผลการดำเนินงาน ที่สะท้อนให้เห็นถึงการลดต้นทุนหรือการเพิ่มประสิทธิภาพโลจิสติกส์ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๕ การวิเคราะห์ข้อมูลผลการประเมินศักยภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics Scorecard) และการประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (ILPI) และให้ข้อเสนอแนะเพื่อใช้ในการวางแผนการพัฒนาประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรมในปีต่อไป

๑๑. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

กำหนดระยะเวลาการรายงานผลการดำเนินการและการส่งมอบงาน แบ่งเป็น ๔ งวด ดังนี้

๑๑.๑ งวดงานที่ ๑ รายงานเบื้องต้น (Inception Report) ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา ซึ่งมีเนื้อหาประกอบด้วยการดำเนินงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๑๐.๑ – ๑๐.๓ และข้อ ๑๐.๔ เฉพาะข้อมูลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนในกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายเบื้องต้น จำนวน ๘ ชุด

๑๑.๒ งวดงานที่ ๒ รายงานความก้าวหน้าฉบับที่ ๑ (Progress Report ๑) ภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา ซึ่งมีเนื้อหาประกอบด้วยการดำเนินงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๑๐.๔ – ๑๐.๗ จำนวน ๘ ชุด

๑๑.๓ งวดงานที่ ๓ รายงานความก้าวหน้าฉบับที่ ๒ (Progress Report ๒) ภายใน ๑๘๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา ซึ่งมีเนื้อหาประกอบด้วยการดำเนินงานตามขอบเขตของงาน ข้อ ๑๐.๘ (จำนวนการเข้าให้คำปรึกษาไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ หรือ ๓ ครั้ง) จำนวน ๘ ชุด

๑๑.๔ งวดงานที่ ๔ รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และบทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) ภายใน ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญาว่าจ้างที่ปรึกษา ซึ่งมีเนื้อหาครอบคลุมผลการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานทั้งหมด ในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ ใส่แผ่น CD หรือ DVD หรือ Flash drive จำนวน ๘ ชุด

หมายเหตุ

๑) ที่ปรึกษาต้องส่งมอบงานในแต่ละงวดงานโดยเป็นเล่มรายงาน จำนวน ๘ ชุด และรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์โดยจัดเก็บในระบบข้อมูลของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม <http://contractorwork.dip.go.th>

๒) ที่ปรึกษาจะต้องรายงานหรือนำเสนอความคืบหน้าของการดำเนินกิจกรรม ทุก ๆ ๓๐ วัน ต่อคณะกรรมการตรวจรับงาน

1๐๖๒๓
๒๓๖
ธนวัฒน์

๑๒. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)

๑๒.๑ งวดงานที่ ๑ กำหนดการจ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๒๕ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับรายงานเบื้องต้น ซึ่งประกอบด้วย

- กำหนดทีมงานและระบุชื่อบุคคลที่รับผิดชอบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ
- นำเสนอแนวคิดและวิธีการดำเนินงาน แผนการดำเนินกิจกรรม
- จัดทำเกณฑ์การคัดเลือกสถานประกอบการที่จะเข้าร่วมกิจกรรม
- ประชาสัมพันธ์และรับสมัครสถานประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม
- ข้อมูลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนในกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายเบื้องต้น

๑๒.๒ งวดงานที่ ๒ กำหนดการจ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๓๐ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับรายงานความก้าวหน้าฉบับที่ ๑ ซึ่งประกอบด้วย

- ผลการคัดเลือกสถานประกอบการ
- ผลการประเมินศักยภาพและวินิจฉัยในสถานประกอบการของผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละราย
- จัดฝึกอบรมการจัดทำแผนเชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์และการใช้เครื่องมือ Logistics Scorecard และ Industrial Logistics Performance Index (ILPI)
- แผนกลยุทธ์ แผนการพัฒนา และตัวชี้วัดการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานรายกิจการ
- ผลการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนในกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย

๑๒.๓ งวดงานที่ ๓ กำหนดการจ่ายเงินค่าจ้าง ร้อยละ ๒๕ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้ว่าจ้างได้รับรายงานความก้าวหน้าฉบับที่ ๒ ซึ่งประกอบด้วย

- การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกแก่สถานประกอบการ จำนวน ๕๐ กิจการ ซึ่งต้องมีการเข้าให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ ๕๐ หรือจำนวน ๓ ครั้ง

๑๒.๔ งวดงานที่ ๔ กำหนดการจ่ายเงินค่าจ้าง ส่วนที่เหลือทั้งหมดเมื่อโครงการสิ้นสุดลงและผู้ว่าจ้างได้รับรายงานฉบับสมบูรณ์และบทสรุปผู้บริหาร พร้อมผลการดำเนินงานตลอดโครงการ ซึ่งประกอบด้วย

- ผลการจัดสัมมนากิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Winner-Sharing)
- ผลการประเมินศักยภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics Scorecard) ก่อนและหลังทำกิจกรรม
- ผลการประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (ILPI) หลังทำกิจกรรม
- ผลการจัดเก็บข้อมูลต้นทุนโลจิสติกส์รายกิจการ ก่อนและหลังทำกิจกรรม
- ผลการจัดประชุมหรือสัมมนาเพื่อสรุปผลการดำเนินงานร่วมกับสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม
- จัดทำกรณีศึกษาที่แสดงถึงกระบวนการพัฒนาที่ประสบผลสำเร็จ (Success Case) ของสถานประกอบการ

๑๒๕๗
๑๒๖๐
๑๒๖๑

- รายงานสรุปผลการดำเนินงาน ที่สะท้อนให้เห็นถึงการลดต้นทุนโลจิสติกส์ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๕ การวิเคราะห์ข้อมูลผลการประเมินศักยภาพการบริหารจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (Logistics Scorecard) และการประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ภาคอุตสาหกรรม (ILPI)

๑๓. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างเป็นหน่วยงานในสังกัดกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม จะกำกับการดำเนินงาน ดังนี้

- ๑๓.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ
- ๑๓.๒ ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับและดูแลการดำเนินงานของที่ปรึกษาให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในสัญญาจ้าง
- ๑๓.๓ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการเข้าดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วันทำการ เพื่อการเข้าร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (ยกเว้น กรณีเร่งด่วน ไม่น้อยกว่า ๓ วัน)
- ๑๓.๔ ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยต้องรายงานการปฏิบัติงานประจำเดือนให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาทราบ
- ๑๓.๕ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น
- ๑๓.๖ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาจะดำเนินการประชุมติดตามความก้าวหน้าของงานตามความเหมาะสม
- ๑๓.๗ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดเหนี่ยวเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามสัญญากำหนดและจะจ่ายให้ก็ต่อเมื่อดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว
- ๑๓.๘ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค้ำประกันผลงาน หรือเงินหลักประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๔. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๑๔.๑ คุณสมบัติโดยทั่วไป

- ๑) มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๒) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๓) ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๔) ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๕) เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ประกอบอาชีพเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่จะจ้าง และได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง
- ๖) ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- ๗) มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

1๐๒๒๗
ธนวัฒน์

๘) เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่เสนอราคาดังกล่าว

๙) ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กองโลจิสติกส์ ณ วันเสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรมในการเสนอราคาครั้งนี้

๑๐) ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของที่ปรึกษาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๑) ไม่เป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด

๑๒) ที่ปรึกษาที่ยื่นเสนอโครงการในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(๑) กรณีที่กิจการร่วมค้าได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ กิจการร่วมค้าจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน และการเสนอราคาให้เสนอราคาในนาม “กิจการร่วมค้า” ส่วนคุณสมบัติด้านผลงานของที่ปรึกษากิจการร่วมค้าดังกล่าวสามารถนำผลงานของที่ปรึกษาของผู้เข้าร่วมค้ามาใช้แสดงเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่เข้าเสนอราคาได้

(๒) กรณีที่กิจการร่วมค้าไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ นิติบุคคลแต่ละนิติบุคคลที่เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน เว้นแต่ในกรณีที่กิจการร่วมค้าได้มีข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าเป็นลายลักษณ์อักษรกำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเข้าเสนอราคากับหน่วยงานของรัฐและแสดงหลักฐานดังกล่าวมาพร้อมการยื่นข้อเสนอราคากิจการร่วมค้านั้น สามารถใช้ผลงานของที่ปรึกษาของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นเสนอราคาได้ทั้งนี้ “กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่” หมายความว่า กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์

๑๓) ที่ปรึกษาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (E Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๑๔) ที่ปรึกษาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๕) ที่ปรึกษาซึ่งได้รับการคัดเลือกเป็นคู่สัญญาต้องรับและจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาท คู่สัญญาอาจจ่ายเงินสดก็ได้ตามที่คณะกรรมการ ป.ป.ช. กำหนด

๑๔.๒ คุณสมบัติเฉพาะ

๑) มีผู้จัดการโครงการ ที่สำเร็จการศึกษา ไม่ต่ำกว่าปริญญาโทหรือเทียบเท่า ในสาขาโลจิสติกส์ หรือวิศวกรรมศาสตร์ หรือการจัดการวิศวกรรม หรือวิทยาศาสตร์ หรือบริหารธุรกิจ หรือเศรษฐศาสตร์ หรือบัญชี หรือการตลาด หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาและฝึกอบรมด้านโลจิสติกส์ ไม่น้อยกว่า ๕ ปี จำนวน ๑ คน

๒) มีผู้เชี่ยวชาญที่ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาแนะนำในสถานประกอบการ ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีหรือเทียบเท่า ในสาขาโลจิสติกส์หรือวิศวกรรมศาสตร์ หรือการจัดการวิศวกรรม หรือวิทยาศาสตร์ หรือบริหารธุรกิจ หรือเศรษฐศาสตร์ หรือบัญชี หรือการตลาด หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง และมีประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือฝึกอบรมด้านโลจิสติกส์ ไม่น้อยกว่า ๕ ปี จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ คน

๑๐๓-๓๓
๓๓๓
อนันต์

๓) มีผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ข้อมูล ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ในสาขาสถิติ หรือบริหารธุรกิจ หรือการจัดการอุตสาหกรรม หรือโลจิสติกส์ หรือสาขาที่เกี่ยวข้องและมีความรู้ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ด้านการวิเคราะห์ข้อมูล ไม่น้อยกว่า ๕ ปี จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน

๔) มีผู้ประสานงานในการให้ความร่วมมือในกิจกรรมการประสานงานและการติดตามประเมินผล โครงการ ที่สำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรีหรือเทียบเท่า มีประสบการณ์การทำงานไม่น้อยกว่า ๓ ปี จำนวน ๒ คน

๑๕. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

๑๕.๑ คณะกรรมการจะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอจากการพิจารณาเกณฑ์ด้านคุณภาพโดยที่ปรึกษาต้องมีคะแนนเฉลี่ย ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ (๖๔ คะแนน) ของคะแนนด้านคุณภาพ โดยรายละเอียดการพิจารณาประกอบด้วย

๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	๒๐ คะแนน
๒) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน	๓๕ คะแนน
๓) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน	๑๕ คะแนน
๔) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน	๕ คะแนน
๕) ข้อเสนอทางด้านการเงิน	๕ คะแนน

รวม ๘๐ คะแนน

๑๕.๒ คณะกรรมการจะพิจารณาข้อเสนอด้านราคาที่ได้รับรวมภาษีมูลค่าเพิ่มในการดำเนินการเฉพาะที่ปรึกษาที่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพ โดยคิดคะแนนข้อเสนอด้านราคารวม ๒๐ คะแนน

๑๕.๓ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากเห็นว่าที่ปรึกษา หรือข้อเสนอมีความเหมาะสมไม่เพียงพอ

๑๕.๔ ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการให้ครบถ้วนตามข้อเสนอทางเทคนิคที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมพิจารณาแล้ว ทั้งในด้านการดำเนินงานและการใช้บุคลากร

๑๕.๕ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสงวนสิทธิที่จะยกเลิกการจ่ายเงินทันทีและ / หรือเรียกเงินคืน หากที่ปรึกษาไม่สามารถดำเนินการได้ตามข้อกำหนด ขอบเขต เงื่อนไขการจ้างข้อหนึ่งข้อใดก็ได้ โดยที่ปรึกษาจะไม่ขอเรียกสิทธิ รวมทั้งค่าใช้จ่ายใด ๆ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมยกเว้นการไม่สามารถดำเนินการได้ดังกล่าวเป็นผลมาจากข้อจำกัดของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเอง

๑๕.๖ ข้อกำหนด ขอบเขต และเงื่อนไขการจ้างฉบับนี้ ให้ถือเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาในกรณีที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมตกลงมอบหมายผู้ใดเป็นผู้ดำเนินการ หากที่ปรึกษาได้เสนอข้อเสนออื่นใดไม่เป็นไปตามข้อเสนอใหม่ ให้ถือเสมือนว่าข้อเสนอใหม่นั้นมีผลบังคับระหว่างคู่สัญญา และให้ข้อกำหนดขอบเขตและเงื่อนไขการจ้างเดิมที่ขัดต่อข้อเสนอใหม่เป็นอันยกเลิกไปโดยปริยาย

๑๖. การยื่นข้อเสนอโครงการ

ที่ปรึกษาที่ประสงค์จะยื่นข้อเสนอโครงการให้จัดทำจดหมายนำส่งพร้อมรายละเอียดข้อเสนอโครงการแยกเป็น ๓ ของดังนี้

๑๐๓๖๖
๑๖๖๖
๑๖๖๖

๑๖.๑ ข้อเสนอด้านเทคนิคที่แสดงรายละเอียดของการปฏิบัติงานเช่นวิธีและขั้นตอนการทำงานแผนการปฏิบัติงานและรายชื่อคณะที่ปรึกษาพร้อมประวัติและประสบการณ์การให้คำปรึกษาเชิงลึกแก่สถานประกอบการ เป็นต้น

๑๖.๒ ข้อเสนอด้านราคาที่แสดงรายละเอียดของงบประมาณที่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดและภาษีมูลค่าเพิ่ม เช่น ค่าตอบแทนที่ปรึกษา ค่าเดินทาง ค่าจัดทำรายงาน และแผนการเบิกจ่ายแต่ละงวดงาน เป็นต้น

๑๖.๓ เอกสารแสดงคุณสมบัติและเอกสารประกอบการยื่นข้อเสนอดังนี้

๑) ในกรณีที่ที่ปรึกษาเป็นนิติบุคคลทั่วไปให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาหนังสือจดทะเบียนที่ปรึกษาไทย
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล
- สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์
- บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการบัญชีรายชื่อผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)
- แบบบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (แบบบอจ. ๕)
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี) และ / หรือสำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี

๒) ในกรณีที่ที่ปรึกษาเป็นส่วนราชการ รัฐวิสาหกิจ สถาบันการศึกษาของรัฐหรือในกำกับของรัฐ หน่วยงานตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการส่วนท้องถิ่น หน่วยงานอื่นซึ่งมีกฎหมายบัญญัติให้มีฐานะเป็นราชการบริหารส่วนท้องถิ่น หรือหน่วยงานอื่นใดที่มีกฎหมายหรือมติคณะรัฐมนตรีให้การสนับสนุนให้ยื่นเอกสารอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- สำเนาหนังสือจดทะเบียนที่ปรึกษาไทย
- สำเนาพระราชบัญญัติมหาวิทยาลัยหรือเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- สำเนาคำสั่งแต่งตั้งอธิการบดีหรือคำสั่งแต่งตั้งผู้มีอำนาจ
- สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี
- หนังสือรับรองการเป็นบุคลากรของหน่วยงาน

เอกสารดังกล่าวข้างต้นต้องรับรองสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญทุกหน้าและในกรณีที่ผู้มีอำนาจมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทน ให้มีหนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ให้ถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมายพร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้านของผู้มอบอำนาจ และผู้รับมอบอำนาจ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

โดยให้จัดทำข้อเสนอโครงการ (Proposal) ซึ่งมีรายละเอียดตามขอบเขตของงานการจ้างที่ปรึกษาฯ และจัดทำเป็นเอกสารแยกเป็น ๓ ชอง ดังนี้ ชองที่ ๑ ข้อเสนอทางด้านเทคนิค จำนวน ๕ ชุด ชองที่ ๒ ข้อเสนอด้านราคาจำนวน ๑ ชุด และชองที่ ๓ คุณสมบัติเบื้องต้น จำนวน ๑ ชุด แล้วใส่ซองปิดผนึกพร้อมจำหน่ายชองดังนี้

ข้อเสนอ

“กิจกรรมเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันภาคอุตสาหกรรมด้วยการบริหารจัดการโลจิสติกส์เชิงกลยุทธ์”

เรียน ประธานคณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ๑๐๔๐๐

1๐3๕๓๓
ณวัน
ณวัน

๑๗. การทำสัญญาจ้าง

๑๗.๑ เป็นการจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐

๑๗.๒ การทำสัญญาจ้าง จะกำหนดหลักประกันผลงานหรือหลักประกันสัญญา แล้วแต่กรณี ดังนี้

๑) ในกรณีที่คู่สัญญาเป็นหน่วยงานของรัฐผู้ว่าจ้างจะหักเงินจำนวนร้อยละ ๕ ของเงินที่ต้องจ่ายในงวดนั้นเพื่อเป็นประกันผลงานหรือที่ปรึกษาอาจนำหนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศซึ่งมีอายุการค้ำประกันตลอดอายุสัญญามามอบให้ผู้ว่าจ้างเพื่อเป็นหลักประกันแทนก็ได้

๒) ในกรณีที่คู่สัญญาไม่ใช่หน่วยงานของรัฐที่ปรึกษาต้องนำหลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใดตามที่กำหนดไว้ในระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๖๘ ซึ่งหลักประกันดังกล่าวคิดเป็นร้อยละ ๕ ของราคาค่าจ้างตามสัญญา มามอบให้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา

๑๗.๓ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงาน หรือมอบงานให้ผู้อื่นทำ หรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษรและแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างและที่ปรึกษาก็ยังต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้ การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลักที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรโดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้งและบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

๑๘. ค่าปรับ

หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญาที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๙. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๙. ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการกิจการตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำการหนึ่งอย่างใดต่อไปนี้

“การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอการให้การรับหรือการเรียกร้องสิ่งมีค่าเพื่อชักจูงโน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

“การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผลโน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้างอันทำให้เกิดความเสียหายต่อกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลายทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

1032mm
12-10
ธวัช

๑๙.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้นและจะลงโทษ โดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการพิจารณาเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๒๐. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

กองโลจิสติกส์ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ ๖
แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ๑๐๔๐๐

๑๗๕๓
๐๗๐๗ ๒๕๖๐