ขอบเขตการดำเนินงาน
โครงการส่งเสริมและพัฒนาศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet เพื่อยกระดับให้เป็นศูนย์คลัสเตอร์

---

๑. ความเป็นมา

๑.๑ รัฐบาลมีนโยบายในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจภายในประเทศ โดยเฉพาะเศรษฐกิจชุมชนหรือเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy) ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ ๙ มุ่งเน้นยกระดับรายได้ให้กับผู้มีรายได้น้อยอย่างทั่วถึง เพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศมีการเจริญเติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน ในการดำเนินงานของกระทรวงพาณิชย์ ตามนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น (Local Economy Development) เน้นการสร้างความเข้มแข็งให้เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร สถาบันเกษตรกร กลุ่มแม่บ้าน ฯลฯ โดยการยกระดับและเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจให้แก่ชุมชน ให้สามารถทำการค้าด้วยตนเอง รวมทั้งรวมกลุ่มกันประกอบธุรกิจของชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้ชุมชนสามารถขยายช่องทางการตลาด สร้างรายได้จากการจำหน่ายผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจฐานรากสามารถดำรงชีพอยู่ได้อย่างมั่นคงต่อไปในอนาคต

๑.๒ กรมการค้าภายในได้สนับสนุนงบประมาณในการจัดตั้งศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน (Farm Outlet) มาตั้งแต่ปี ๒๕๕๒ จนถึงปัจจุบัน (ปี ๒๕๖๔) รวมทั้งสิ้น ๗๐ แห่ง ใน ๔๑ จังหวัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นสถานที่จำหน่ายสินค้าของเกษตรกรโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าให้เกษตรกรอีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ ยังส่งเสริมและพัฒนาให้เกษตรกรผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ รวมทั้งแปรรูปสินค้าเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้าที่เป็นวัตถุดิบ (value creation & value added) ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

๑.๓ ในปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๔ กรมการค้าภายใน ได้รับอนุมัติจัดสรรงบประมาณเพื่อดำเนิน "โครงการส่งเสริมและพัฒนาศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet เพื่อยกระดับให้เป็นศูนย์คลัสเตอร์" ซึ่งมีเป้าหมายในการส่งเสริมการจัดตั้ง "ศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster) จำนวน ๔ แห่ง" เพื่อเป็นศูนย์กลางในการบริหารจัดการศูนย์ฯ ในเครือข่าย โดยรวมกลุ่มผู้ประกอบการศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet ที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกันให้มีความเชื่อมโยงซึ่งกันและกันอย่างเป็นระบบครบวงจร ทั้งในด้านการผลิตและการตลาด เพื่อพัฒนาความเข้มแข็งของห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain) ให้มีความเหมาะสมกับบริบทในพื้นที่และตรงตามความต้องการของชุมชนในพื้นที่ เพื่อยกระดับศูนย์ฯ Farm Outlet ให้เป็นศูนย์กระจายสินค้าเกษตรที่มีประสิทธิภาพ มีศักยภาพสามารถแข่งขันในตลาดได้

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑. เพื่อพัฒนาศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet ให้เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster)

๒.๒ เพื่อเป็นศูนย์กระจายสินค้าเกษตร (Drop-off and pick-up point) ที่มีประสิทธิภาพสามารถแข่งขันในตลาดได้เพิ่มช่องทางและศักยภาพด้านการตลาด

๒.๓ เพื่อส่งเสริมและเชื่อมโยงช่องทางการตลาดของศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet ในแต่ละภูมิภาค ทั่วประเทศ

(๑) ประธาน..... (๒) กรรมการ..... (๓) กรรมการ.....

๒.๔ เพื่อพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet ให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างเข้มแข็ง ยั่งยืน และแข่งขันทางการค้าได้ รวมทั้งยกระดับไปสู่การเป็นผู้นำเครือข่ายศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet

๓. คุณสมบัติของผู้มีสิทธิ์เสนองาน

๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศและเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทิ้งงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทิ้งงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทิ้งงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๓.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๓.๗ เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมการค้าภายใน ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทยเว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นว่านั้น

๓.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๓.๑๑ ผู้เสนอราคาต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทยและมีผลงานด้านการพัฒนาชุมชนและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือผลงานที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาหลักของโครงการฯ ภายในวงเงินสัญญาวงไม่น้อยกว่า ๑,๗๕๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านเจ็ดแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) และต้องแสดงหนังสือรับรองผลงานและสำเนาเอกสารสัญญา เพื่อประกอบการพิจารณา ทั้งนี้กรมขอสงวนสิทธิ์ในการตรวจสอบข้อเท็จจริงจากหน่วยงานที่ออกหนังสือรับรองผลงาน

๔. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับศูนย์ฯ Farm Outlet อาทิ ผู้ประกอบการ เกษตรกร สถาบันเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน

๕. ขอบเขตรายละเอียดการดำเนินงาน

จัดจ้างบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก เพื่อดำเนินการยกระดับศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet ให้เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster) จำนวน ๔ แห่ง โดยมีขอบเขตการดำเนินการดังนี้

๕.๑ จัดทำแผนดำเนินการส่งเสริมและพัฒนาศูนย์ฯ (Action Plan) พร้อมทั้งนำเสนอแผนดำเนินการสำรองในกรณีสถานการณ์ ไวรัสโคโรน่า (COVID - ๑๙) ยังคงระบาดอย่างต่อเนื่องในประเทศไทย จนทำให้ไม่สามารถดำเนินโครงการได้ตามขอบเขตข้อใดข้อหนึ่งหรือทั้งหมด โดยผู้รับจ้างต้องปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินงานเพื่อให้โครงการสามารถดำเนินไปได้อย่างลุล่วงตามวัตถุประสงค์โครงการ โดยการปรับเปลี่ยนวิธีการจะต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง

๕.๒ นำเสนอแนวทางวิธีการดำเนินการคัดเลือกการยกระดับศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet ให้เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster)

๕.๓ ศึกษารวบรวมข้อมูล ประมวลผล และวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน สภาพแวดล้อม สภาพพื้นที่ การดำเนินธุรกิจในสินค้า/ผลิตภัณฑ์/บริการ และจุดอ่อนและจุดแข็ง (SWOT) ของศูนย์ฯ ทั้ง ๙ แห่ง (ภาคผนวก) โดยลงพื้นที่ ศึกษาข้อมูล ประเมินศักยภาพของศูนย์ฯ เป้าหมาย หรือสำรวจและสอบถามข้อมูลฯ โดยใช้ช่องทางหรือเครื่องมือการติดต่อสื่อสารอื่นใดตามความเหมาะสมกับสถานการณ์ฯ และดำเนินการคัดเลือกให้เหลือศูนย์ฯ ที่มีความเหมาะสมกับการพัฒนาเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster) จำนวน ๔ แห่ง

๕.๔ ศึกษา วิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการส่งเสริมการตลาดและพัฒนาศูนย์ฯ Cluster จำนวน ๔ แห่ง โดยจัดให้มีการประชุมกลุ่ม Cluster แต่ละกลุ่ม เพื่อระดมความคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการส่งเสริมการตลาดและพัฒนาศูนย์ฯ เพื่อศึกษาวิเคราะห์ จัดทำรูปแบบการดำเนินธุรกิจ ในลักษณะเครือข่าย Cluster ให้ครอบคลุมสินค้า/บริการที่มีการทำการค้าขายอยู่ ช่องทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) รวมทั้งแนวทางสร้างการรับรู้เกี่ยวกับศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster)

๕.๕ จัดทำแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศูนย์ฯ ที่ได้จากข้อ ๕.๓ – ๕.๔ ในด้านต่างๆ ซึ่งต้องมีเนื้อหาไม่น้อยกว่า ดังนี้

๕.๕.๑ การปรับปรุงตกแต่งศูนย์ฯ

(๑) โครงสร้างภายนอก เช่น การออกแบบและจัดทำป้ายศูนย์ฯ ด้วยวัสดุ ที่ได้มาตรฐาน ฯลฯ

(๒) การตกแต่งภายใน เช่น การออกแบบตกแต่งศูนย์โดยจัดให้มีพื้นที่สำหรับจัดกิจกรรมหรือจำหน่ายสินค้าที่เป็นจุดเด่นของศูนย์ฯ แต่ละแห่ง (ทั้งนี้ให้เป็นไปตามความต้องการของผู้ประกอบการที่มีความพร้อมและศักยภาพ) เช่น สร้างกิจกรรมเพื่อเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับลูกค้า, มุมเจรจาธุรกิจ, จุดจำหน่ายสินค้าและเชื่อมโยงช่องทางการตลาดในระดับภูมิภาค ฯลฯ

๕.๕.๒ การเชื่อมโยงการจำหน่ายสินค้าระหว่างศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนในเครือข่าย (Cluster) ที่อยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง ให้เกิดการแลกเปลี่ยนและจำหน่ายสินค้าภายในภูมิภาค

๕.๕.๓ การบริหารสินค้าคงคลัง และระบบการสื่อสารระหว่างศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนในเครือข่าย Cluster

๕.๕.๔ การส่งเสริมการตลาดและประชาสัมพันธ์ศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster) จำนวน ๔ แห่ง ดังนี้

(๑) การส่งเสริมการขาย

(๒) การประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ ศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน (Farm Outlet) ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ในลักษณะของการทำ Content Marketing เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย หรือทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้า/บริการของศูนย์ฯ ผ่านสื่อออนไลน์ต่างๆ อาทิ Facebook Farm Outlet Thailand ฯลฯ

(๓) สร้างช่องทางการตลาดให้เกิดการเชื่อมโยงทางการค้าบนสื่อออนไลน์ เช่น จัดทำเพจการซื้อขายหรือเชื่อมโยงกับ Platform Online เช่น Lazada Shopee

๕.๕.๕ การให้ความรู้ ให้คำปรึกษาแนะนำด้านการวางแผนบริหารจัดการธุรกิจด้านต่างๆ ให้แก่ศูนย์เป้าหมายทั้ง ๔ แห่ง ในประเด็นต่างๆ ดังนี้

(๑) การสร้างทักษะในการเป็นนักการตลาด (Marketing Skill) เช่น การกำหนดราคาขาย การส่งเสริมการขาย การสื่อสารกับตลาด/ลูกค้า การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า การทำตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Marketing) การออกแบบและตกแต่งร้านค้าเพื่อสร้างความประทับใจและกระตุ้นความสนใจของลูกค้า ฯลฯ

(๒) การสร้างทักษะในการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Skills) เช่น การทำความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า การวางแผนการผลิต/การตลาด การพยากรณ์ขนาดความต้องการของตลาดและระดับราคาสินค้า/บริการในแต่ละฤดูกาล การประเมินโอกาสหรือความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ การบริหารจัดการต้นทุน การลดต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ การบริหารงานภายในกิจการ ฯลฯ

(๓) ให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์การตลาด ส่งเสริมและสนับสนุนด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการนำเสนอขายในรูปแบบใหม่ ของศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet เครือข่ายเพื่อยกระดับและสร้างมูลค่าเพิ่มทางการตลาด

๕.๖ นำแนวทางตามข้อ ๕.๕ ไปดำเนินการให้เป็นรูปธรรมตามกรอบระยะเวลาโครงการ

๕.๗ จัดทำสรุปผลการดำเนินการ หลังจากการพัฒนาศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนระดับภาค (Cluster) จำนวน ๔ แห่ง พร้อมข้อเสนอแนะเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการจัดทำโครงการพัฒนาศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชนในครั้งต่อไป

๖. เกณฑ์การพิจารณาผู้มีสิทธิเสนอราคา/ขั้นตอนการตัดสิน

๖.๑ ผู้เสนอราคาต้องมีคุณสมบัติและยื่นเอกสารหลักฐานแสดงคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในข้อ ๓ จึงจะได้รับการพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคต่อไป

๖.๒ ข้อเสนอทางเทคนิค โดยผู้เสนอราคาต้องจัดทำข้อเสนอทางเทคนิค ซึ่งต้องสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของงานที่จ้างและต้องมีเนื้อหาถูกต้องครบถ้วนทุกข้อและเรียงลำดับตามขอบเขตการจ้าง (TOR) คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ จึงจะนำข้อเสนอทางเทคนิคดังกล่าวไปพิจารณาให้คะแนนตามข้อ ๖.๓ โดยต้องจัดทำเอกสารในรูปแบบไฟล์ประเภท PDF File รวมทั้งผู้เสนอราคาต้องเป็นผู้รับผิดชอบตรวจสอบความครบถ้วนถูกต้องและชัดเจนของเอกสาร PDF File ที่จะใช้เสนอราคาให้แล้วเสร็จก่อนกำหนด วันยื่นเสนอราคา โดยเอกสาร PDF File ของข้อเสนอทางเทคนิคต้องมีรายละเอียดเนื้อหาต่างๆ อย่างน้อย ดังนี้

(๑) ประธาน..... (๒) กรรมการ..... (๓) กรรมการ.....

๖.๒.๑ นำเสนอประวัติการทำงานและผลงานที่ผ่านมาในงานที่มีลักษณะเดียวกัน

๖.๒.๒ ข้อเสนอด้านแนวคิด รูปแบบการดำเนินงาน และรายละเอียดของแต่ละกิจกรรม โดยต้องมีเนื้อหาถูกต้องครบถ้วนทุกข้อ และเรียงลำดับตามขอบเขตการดำเนินงาน (TOR)

๖.๒.๓ แผนปฏิบัติงาน/ตารางเวลา (Action plan)

ทั้งนี้ กรมฯ จะนำเอกสารข้อเสนอทางเทคนิคดังกล่าวไปเป็นเอกสารแนบท้ายสัญญาประกอบการตรวจรับ

๖.๓ คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ จะพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคของผู้เสนอราคาตามข้อ ๖.๒ โดยในการพิจารณาผู้ชนะการประกวดราคา ส่วนราชการจะใช้เกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price performance) โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด เท่ากับร้อยละ ๑๐๐ ดังนี้

๖.๓.๑ ราคาที่ยื่น (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๓๐

๖.๓.๒ คุณภาพที่เป็นประโยชน์ต่อราชการ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๗๐ โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

หลักเกณฑ์การให้คะแนน	คะแนนเต็ม
๑. ประวัติการทำงาน ผลงาน ความพร้อม ประสบการณ์และทีมงาน	**๑๐**
๑.๑ ผลงานด้านการพัฒนาชุมชน	๕
๑.๒ ผลงานการจัดงานเชื่อมโยงการตลาดสินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน	๕
๒. การนำเสนอข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล ศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet (Cluster Farm Outlet) เป้าหมาย ถูกต้อง มีหลักการที่น่าเชื่อถือ ที่จะเป็นประโยชน์และสอดคล้องกับแผนงานการคัดเลือกและพัฒนาศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน (Cluster Farm Outlet) เป้าหมาย	**๑๕**
๓. แนวทางและวิธีการบริหารจัดการ ตามวัตถุประสงค์โครงการ	**๗๐**
๓.๑ กลยุทธ์การดำเนินโครงการที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับวัตถุประสงค์โครงการ	๑๐
๓.๒ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศูนย์ฯ Cluster เป้าหมาย	๓๐
๓.๓ แนวคิด/รูปแบบการขยายช่องทางการค้าทั้งออนไลน์และออฟไลน์	๑๐
๓.๔ นำเสนอแผนการปฏิบัติงานที่ครบถ้วนและชัดเจนและมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานจริง ตามกรอบระยะเวลาโครงการ	๑๐
๓.๕ ข้อเสนอแนะในการพัฒนาฯ	๑๐
๔. มีกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ก่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุดต่อโครงการ	**๕**
รวมคะแนนคุณภาพที่เป็นประโยชน์ต่อราชการ	**๑๐๐**

หมายเหตุ : (๑) ผู้ยื่นเสนอราคาจะต้องได้คะแนนคุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงาน/รายการตามข้อ ๖.๓.๒ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๗๐ จึงจะได้รับการพิจารณาประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคาตามปัจจัยหลัก และน้ำหนักที่กำหนดตามข้อ ๖.๓

(๑) ประธาน..... (๒) กรรมการ..... (๓) กรรมการ.....

๗. ระยะเวลาดำเนินการ

๑๒๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง

๘. การส่งมอบงาน การปรับลดค่าจ้าง/ค่าปรับและการชำระเงิน

๘.๑ การส่งมอบเอกสารหลักฐานการส่งมอบงานและการเบิกจ่ายเงินค่าจ้าง แบ่งเป็น ๑ งวด ของค่าจ้างตามสัญญา นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามสัญญาและส่งเอกสารหลักฐานครบถ้วนสมบูรณ์ภายใน ๑๕ วันทำการ และคณะกรรมการตรวจรับพัสดุดำเนินการตรวจรับเสร็จเรียบร้อย และได้รับความเห็นชอบจากกรมการค้าภายในแล้ว โดยการส่งมอบงานในแต่ละครั้ง ผู้รับจ้างจะต้องจัดส่งเอกสารหลักฐานการส่งมอบงานให้ครบถ้วนตามที่ระบุในสัญญา โดยสรุปผลการดำเนินงาน พร้อม Flash Drive จำนวน ๒ ชุด

๘.๒ ในกรณีที่มีการปรับปรุงแก้ไขหรือเพิ่มเติมเอกสารหลักฐานการส่งมอบงานดังกล่าว คณะกรรมการตรวจรับพัสดุจะแจ้งให้ผู้รับจ้างทราบ โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการปรับปรุงแก้ไขหรือเพิ่มเติมให้แล้วเสร็จและจัดส่งให้คณะกรรมการฯ ภายในเวลาที่คณะกรรมการฯ กำหนด

๘.๓ กรณีผู้รับจ้างดำเนินการจัดงานมีรายละเอียดไม่ถูกต้องหรือไม่ครบถ้วนตามที่กำหนดในสัญญา ผู้ว่าจ้างจะปรับลดเงินค่าจ้างในส่วนที่ดำเนินการไม่ถูกต้องหรือไม่ครบถ้วนดังกล่าวและคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมดตามสัญญาตั้งแต่วันที่ดำเนินการไม่ถูกต้องหรือไม่ครบถ้วนจนถึงวันที่ดำเนินการแล้วเสร็จหรือถึงวันที่สิ้นสุดของการจัดงานในแต่ละรายการ

๙. งบประมาณในการจัดจ้าง

จำนวน ๓,๕๐๐,๐๐๐ บาท (สามล้านห้าแสนบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม

๑๐. ผู้รับผิดชอบโครงการ

กองส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร ๑ กรมการค้าภายใน

---

(๑) ประธาน..... (๒) กรรมการ..... (๓) กรรมการ.....

ภาคผนวก

รายชื่อศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm outlet เป้าหมาย

ภาค	จังหวัด	ศูนย์จำหน่ายสินค้าเกษตรชุมชน Farm Outlet
เหนือ	น่าน นครสวรรค์	ร้านโอทอปน่าน ร้าน T-Space
กลาง	ประจวบคีรีขันธ์ สระบุรี	ร้าน Otop บ้านพ่อ ศูนย์พุแคคอมเพล็กซ์
ใต้	สงขลา สุราษฎร์ธานี	ร้านทางไท ร้านร้อยเกาะเซ็นเตอร์
ตะวันออกเฉียงเหนือ	ชัยภูมิ นครราชสีมา อุบลราชธานี	วิสาหกิจชุมชนภูเขียงทา ไร่บุญฉลวย ร้านฟาร์มฮัก ป อุบล

(๑) ประธาน..... (๒) กรรมการ..... (๓) กรรมการ.....