

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการจ้างที่ปรึกษา

๑. ชื่อโครงการ โครงการศึกษาและประเมินรูปแบบการสร้างศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์หลักเพื่อรुकตลาดอาเซียน (ระยะที่ ๑)
/หน่วยงานเจ้าของโครงการ สำนักนโยบายอุตสาหกรรมรายสาขา ๑ สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
๒. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๕,๐๐๐,๐๐๐ บาท
๓. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ๒๒ พ.ย. ๒๕๕๖
เป็นเงิน ๕,๐๐๐,๐๐๐ บาท
๔. ค่าตอบแทนบุคลากร ๒,๓๐๔,๐๐๐ บาท
 - ๔.๑ ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ
 - ๔.๒ คุณสมบัติที่ปรึกษา
 - ๑) ต้องเป็นที่ปรึกษาที่จดทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย กระทรวงการคลัง
 - ๒) ต้องมีประสบการณ์ และความสามารถในอุตสาหกรรมเหล็ก โดยทีมงานต้องประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิด้านเศรษฐศาสตร์ กฎหมาย การค้าระหว่างประเทศและการจัดการโลจิสติกส์ วิศวกรรมโลหการ และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเหมาะสมจะปฏิบัติงานตามโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 - ๓) ที่ปรึกษาต้องแสดงให้เห็นว่ามีความเชี่ยวชาญและความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมเหล็กของประเทศไทย การค้าผลิตภัณฑ์เหล็กระหว่างประเทศ ตลอดจนกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการทำการค้าระหว่างประเทศ
 - ๔) ที่ปรึกษาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ
 - ๕) ที่ปรึกษาที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
 - ๖) ที่ปรึกษาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทที่ปรึกษาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้
 - ๔.๓ จำนวนที่ปรึกษา ๘ ราย
๕. ค่าวัสดุอุปกรณ์ ๒,๑๗๖,๐๐๐ บาท
๖. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี) -มี- (ประเทศเมียนมาร์ และ สปป.ลาว)
เป็นเงิน ๕๒๐,๐๐๐ บาท
๗. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ -ไม่มี-
๘. รายชื่อผู้รับผิดชอบในการกำหนดค่าใช้จ่าย/ดำเนินการ/ขอบเขตดำเนินการ (TOR)
 - ๑) นางสาววิณัส ชื่อตรง นักวิเคราะห์นโยบายและแผน ชำนาญการพิเศษ
 - ๒) นางสาวพฐุ ทองจุล นักวิเคราะห์นโยบายและแผน ชำนาญการ
๙. ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) หนังสือสำนักเลขาธิการคณะรัฐมนตรี ด่วนที่สุด ที่ นร ๐๕๐๖/ว ๑๒๘ ลงวันที่ ๘ สิงหาคม ๒๕๕๖ เรื่อง หลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษา

Handwritten signature or initials.

โครงการศึกษาและประเมินรูปแบบการสร้างศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็กเพื่อรुकตลาดอาเซียน
(ระยะที่ ๑)

๑. หลักการและเหตุผล

โครงการศึกษาและประเมินรูปแบบการสร้างศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็กเพื่อรुकตลาดอาเซียน (ระยะที่ ๑) ในปี ๒๕๕๗ นี้จะมุ่งเน้นการศึกษาเพื่อขยายเป้าหมายในการส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กของไทยในกลุ่มสินค้าเหล็กที่ใช้สำหรับงานก่อสร้างไปยังประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว ซึ่งขณะนี้มีการพัฒนาเศรษฐกิจโดยเร่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ และจากข้อมูลการค้าระหว่างประเทศจาก Global Trade Atlas พบว่ามีหลายประเทศที่เข้ามาแสวงหาโอกาสทางการค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เหล็กกับสองประเทศนี้ เช่น ประเทศเมียนมาร์มีการนำเข้าเหล็กเส้นจากเกาหลีใต้ นอกเหนือไปจากที่นำเข้าจากไทยและจีน ซึ่งปริมาณนำเข้าดังกล่าวยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่อง เป็นต้น

ในการนี้ ผู้ประกอบการในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล็กไทยจึงจำเป็นต้องเร่งกำหนดรูปแบบการขยายโอกาสทางการตลาดเข้าไปยังประเทศเหล่านี้ให้มากขึ้น ทั้งเพื่อขยายตลาดให้สอดคล้องกับความเจริญของภูมิภาคและของแต่ละประเทศที่จะเพิ่มมากขึ้นจากการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และยังเป็น การเข้าไปปักธงฐานการตลาดก่อนที่จะมีคู่แข่งรายใหม่ๆ เข้ามาเจาะตลาดแห่งนี้ โดยการพัฒนาศูนย์กระจายสินค้า ผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นรูปแบบการดำเนินการที่น่าสนใจสำหรับทั้งประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว เนื่องจากมีพรมแดนติดกับประเทศไทย รวมไปถึงความเจริญที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลพวงของการก่อสร้างสะพานมิตรภาพระหว่างทั้งสองประเทศ ซึ่งกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีโอกาสและผู้ผลิตเหล็กของไทยที่มีศักยภาพในการผลิตจะประกอบด้วยเหล็กเส้นก่อสร้าง เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ ลวดเหล็กกล้า เหล็กแผ่นรีดร้อน เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีแบบจุ่มร้อน ท่อเหล็กกล้าคาร์บอนแบบเชื่อมตะเข็บ ซึ่งผลิตภัณฑ์เหล่านี้จะเป็นที่ต้องการจากทั้งสองประเทศ

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ในฐานะหน่วยงานที่เป็นผู้เสนอแนะนโยบายในการพัฒนาอุตสาหกรรมจึงเห็นว่า การศึกษาและประเมินรูปแบบการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า ผลิตภัณฑ์เหล็กไปยังตลาดอาเซียนเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นที่จะต้องดำเนินการโดยจะต้องมีการศึกษารูปแบบที่เหมาะสมสำหรับการลงทุน สภาพตลาด กฎระเบียบของแต่ละประเทศ ตลอดจนความเชื่อมโยงกับฐานการผลิตที่อยู่ในประเทศไทย เพื่อให้ภาคเอกชนมีตัวอย่างและข้อมูลสำหรับประกอบการตัดสินใจลงทุน และขยายตลาดการค้าต่อไป

๒. วัตถุประสงค์

- ๒.๑ เพื่อศึกษาลักษณะและรูปแบบการจัดส่งและกระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็กที่ไทยมีศักยภาพในการผลิตสูงไปยังตลาดประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว
- ๒.๒ เพื่อวิเคราะห์ปัญหา อุปสรรคและข้อจำกัดของการกระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็กที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน
- ๒.๓ เพื่อกำหนดรูปแบบการลงทุนและจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็ก เพื่อรองรับการขยายตลาดไปยังประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว
- ๒.๔ เพื่อประเมินผลตอบแทนทางเศรษฐกิจและผลตอบแทนทางธุรกิจจากการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็ก

๒๒

๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผลิตภัณฑ์ที่จะเลือกศึกษา :

๑) เหล็กทรงยาว ได้แก่ เหล็กเส้นก่อสร้าง เหล็กโครงสร้างรูปพรรณ ลวดเหล็กกล้า

๒) เหล็กทรงแบน ได้แก่ เหล็กแผ่นรีดร้อน เหล็กแผ่นเคลือบสังกะสีแบบจุ่มร้อน ท่อเหล็กกล้า

คาร์บอนแบบเชื่อมตะเข็บ

พื้นที่ที่จะศึกษา : จังหวัดชายแดนสำคัญ เช่น ตาก กาญจนบุรี ระนอง นครพนม

อุบลราชธานี หนองคาย

๔. เป้าหมายของโครงการ/ตัวชี้วัด

เป้าหมาย

๑) รูปแบบการลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็กในตลาดของประเทศเมียนมาร์และ

สปป. ลาว

๒) แนวทาง/มาตรการที่ภาครัฐต้องดำเนินการเพื่อให้การส่งเสริมสนับสนุนให้มีการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็ก และสิ่งที่ภาคเอกชนต้องเตรียมพร้อมในการขยายตลาดไปยังประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

ตัวชี้วัด

๑) มีรูปแบบการเข้าไปลงทุนสร้างศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็กที่เหมาะสมกับตลาดใน

ประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๒) ภาครัฐมีแนวทาง/มาตรการที่ต้องดำเนินการเพื่อให้การส่งเสริมสนับสนุนให้มีการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็ก ตลอดจนสิ่งที่ภาคเอกชนต้องเตรียมพร้อมในการขยายตลาดไปยังประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๕. วิธีการดำเนินงาน/กิจกรรม

๕.๑ วิเคราะห์ชนิด/ประเภทของผลิตภัณฑ์เหล็กที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิตสูง และสามารถเชื่อมโยงได้กับตลาดในประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๕.๒ สํารวจช่องทางการส่งออก รูปแบบการส่งออก กฎเกณฑ์/กฎระเบียบการส่งออกของ ผลิตภัณฑ์เหล็กที่ไทยมีศักยภาพสูงในตลาดประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๕.๓ สํารวจและประเมินปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์เหล็กไทยที่มีศักยภาพในตลาดประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาวในปัจจุบัน

๕.๔ สํารวจและประเมินความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์เหล็กที่ไทยมีศักยภาพในประเทศเมียนมาร์ และ สปป. ลาว พร้อมทั้งรูปแบบการค้าในปัจจุบัน

๕.๕ สํารวจและระดมความคิดเห็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กและผู้ค้าเหล็กที่มี ศักยภาพในการส่งออก เพื่อกำหนดแนวทางที่เหมาะสมสำหรับการขยายการส่งออกในสินค้าเหล็กที่สามารถ แข่งขันกับประเทศคู่ค้าอื่นของประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาวได้

๕.๖ ประเมินรูปแบบและจำนวนศูนย์กระจายสินค้าและจังหวัดเป้าหมายในการจัดตั้งศูนย์ กระจายสินค้าที่เชื่อมโยงกันตลาดในประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๕.๗ จัดทำแผนผังความเชื่อมโยงตั้งแต่ผู้ผลิตเหล็กที่มีศักยภาพของไทย ผู้ค้ารายใหญ่ ระดับประเทศ ผู้ค้าระดับจังหวัด ไปจนถึงศูนย์กระจายสินค้าสำหรับการส่งออกไปยังประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๕.๘ ประเมินผลตอบแทนทางการลงทุนจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าผลิตภัณฑ์เหล็ก

๕.๙ จัดทำรายงานการศึกษาฉบับสมบูรณ์ และบทสรุปผู้บริหาร ในรูปแบบของเว็บไซต์ เผยแพร่ รวมทั้งจัดทำให้อยู่ในรูปแบบของหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-book) และนำไปบันทึกลงในฐานข้อมูล ซึ่งสามารถนำไปใช้งานได้จากเครื่องคอมพิวเตอร์ และ Smart phone ระบบต่างๆ เช่น iOS Android และ Window เป็นต้น

๖. ระยะเวลาดำเนินการ

๙ เดือน

๗. งบประมาณ

งบประมาณในการดำเนินโครงการเป็นจำนวน ๕,๐๐๐,๐๐๐ บาท (ห้าล้านบาทถ้วน) มีรายละเอียดค่าใช้จ่าย ดังนี้

ค่าใช้จ่าย	งบประมาณ (บาท)	
๑. ค่าตอบแทน		๒,๓๐๔,๐๐๐
ค่าตอบแทนการดำเนินงานของคณะทำงาน		
- ผู้จัดการโครงการ (๑ คน x ๔๐,๐๐๐ บาท x ๙ เดือน)	๓๖๐,๐๐๐	
- ที่ปรึกษาโลจิสติกส์ (๒คน x ๕๐,๐๐๐ บาท x ๖ เดือน)	๖๐๐,๐๐๐	
- ที่ปรึกษาเศรษฐศาสตร์ (๑คน x ๕๐,๐๐๐ บาท x ๖ เดือน)	๓๐๐,๐๐๐	
- นักวิเคราะห์อุตสาหกรรมอาวุโส (๒ คน x ๓๐,๐๐๐ บาท x ๙ เดือน)	๕๔๐,๐๐๐	
- ผู้ช่วยนักวิเคราะห์อุตสาหกรรม (๒ คน x ๒๘,๐๐๐ บาท x ๙ เดือน)	๕๐๔,๐๐๐	
๒. ค่าใช้จ่ายในการสำรวจ/จัดเก็บข้อมูล/ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ		๒,๓๖๐,๐๐๐
ค่าใช้จ่ายในการศึกษาและสำรวจช่องทางการส่งออก รูปแบบการส่งออก กฎเกณฑ์/กฎระเบียบต่างๆ ของประเทศเป้าหมาย		
- ค่าใช้จ่ายในการซื้อข้อมูลทางการค้าและโลจิสติกส์ของไทย-ประเทศเมียนมาร์ และไทย-สปป. ลาว (๒ ครั้ง x ๓๑๐,๐๐๐ บาท)	๖๒๐,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการซื้อข้อมูลความเชื่อมโยงตั้งแต่ผู้ผลิตเหล็ก ผู้ค้าไปจนถึงศูนย์กระจายสินค้า(๑ ครั้ง x ๓๐๐,๐๐๐ บาท)	๓๐๐,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการประมวลและวิเคราะห์ข้อมูลสถิติทางการค้าของไทย-ประเทศเมียนมาร์ และไทย-สปป. ลาว (๒ ครั้ง x ๑๖๐,๐๐๐ บาท)	๓๒๐,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการสำรวจตลาดในประเทศเมียนมาร์เป็นจำนวน ๗ วัน (๑ ครั้ง x ๔ คน x ๗๐,๐๐๐ บาท)	๒๘๐,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการสำรวจตลาดในประเทศสปป. ลาวเป็นจำนวน ๗ วัน (๑ ครั้ง x ๔ คน x ๖๐,๐๐๐ บาท)	๒๔๐,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อข้อมูลการค้า กฎเกณฑ์/กฎระเบียบ ของประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว (๒ ประเทศ x ๑ ครั้ง x ๓๐๐,๐๐๐ บาท/ประเทศ)	๖๐๐,๐๐๐	

ค่าใช้จ่าย	งบประมาณ (บาท)	
๓. ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมและอบรมสัมมนา		๓๓๖,๐๐๐
- ค่าใช้จ่ายในการจัดประชุมระดมสมองร่วมผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเหล็กและผู้ค้าเหล็ก (๔ ครั้ง x ๗๐ คน x ๔๐๐ บาท/คน)	๑๑๒,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการจัดทำเอกสารประกอบการสัมมนา ระดมสมอง (๔ ครั้ง x ๗๐ คน x ๓๐๐ บาท/คน)	๘๔,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการจัดสัมมนาเผยแพร่ผลงานการศึกษา (๒ ครั้ง x ๗๐ คน x ๔๐๐ บาท/คน)	๕๖,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการจัดทำเอกสารประกอบการจัดสัมมนาเผยแพร่ผลงานการศึกษา (๒ ครั้ง x ๗๐ คน x ๑๕๐ บาท/คน)	๒๑,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายจัดทำรายงานขั้นต้น (๑๐ ชุด x ๖๐๐ บาท/ชุด)	๖,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายจัดทำรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๑ (๑๐ ชุด x ๖๐๐ บาท/ชุด)	๖,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายจัดทำรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๒ (๑๐ ชุด x ๗๐๐ บาท/ชุด)	๗,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ (๕๐ ชุด x ๘๐๐ บาท/ชุด)	๔๐,๐๐๐	
- ค่าใช้จ่ายในการจัดทำแผ่นซีดี (๘๐ ชุด x ๕๐ บาท/ชุด)	๔,๐๐๐	
รวมทั้งหมด	๕,๐๐๐,๐๐๐	

๘. คุณสมบัติที่ปรึกษา

- ๘.๑ ต้องเป็นที่ปรึกษาที่จดทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลทีปรึกษาไทย กระทรวงการคลัง
- ๘.๒ ต้องมีประสบการณ์ และความสามารถในอุตสาหกรรมเหล็ก โดยทีมงานต้องประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิด้านเศรษฐศาสตร์ กฎหมาย การค้าระหว่างประเทศและการจัดการโลจิสติกส์ วิศวกรรมโลหการ และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเหมาะสมจะปฏิบัติงานตามโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ๘.๓ ที่ปรึกษาต้องแสดงให้เห็นว่ามีความเชี่ยวชาญและความรู้ความเข้าใจในอุตสาหกรรมเหล็กของประเทศไทย การค้าผลิตภัณฑ์เหล็กระหว่างประเทศ ตลอดจนกฎหมายที่เกี่ยวข้องในการทำการค้าระหว่างประเทศ
- ๘.๔ ที่ปรึกษาต้องไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้ไม่แสดงบัญชีรายรับรายจ่ายหรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ
- ๘.๕ ที่ปรึกษาที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งได้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement : e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- ๘.๖ ที่ปรึกษาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทที่ปรึกษาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

๙. การเสนอผลงาน

ที่ปรึกษาต้องส่งผลการดำเนินงานตามกำหนดเวลา ดังนี้

ครั้งที่ ๑ ส่งรายงานขั้นต้น (Inception Report) จำนวน ๑๐ ชุด ภายใน ๑ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญาว่าจ้าง

ครั้งที่ ๒ ส่งรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๑ (Progress Report No.1) จำนวน ๑๐ ชุด ภายใน ๔ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญาว่าจ้าง

ครั้งที่ ๓ ส่งรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๒ (Progress Report No.2) จำนวน ๑๐ ชุด ภายใน ๗ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญาว่าจ้าง

ครั้งที่ ๔ ส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) รวมทั้งบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary) จำนวน ๕๐ ชุด และแผ่นซีดี จำนวน ๘๐ ชุด ภายใน ๙ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญาว่าจ้าง

หมายเหตุ : ๑. การส่งรายงานข้างต้นให้ส่งทั้งรูปแบบของเอกสารและไฟล์ PDF

๒. การจัดทำรายงานการศึกษาฉบับสมบูรณ์ และบทสรุปผู้บริหาร ให้จัดทำในรูปแบบของเอกสาร เว็บไซต์เผยแพร่ รวมทั้งหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-book) และนำไปบันทึกลงในฐานข้อมูล ซึ่งสามารถนำไปใช้งานได้จากเครื่องคอมพิวเตอร์ และ Smart phone ระบบต่างๆ เช่น iOS Android และ Window เป็นต้น

๑๐. การเบิกจ่ายค่าตอบแทน

งวดที่ ๑ จำนวนร้อยละ ๒๐ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานขั้นต้น (Inception Report) จำนวน ๑๐ ชุด ภายใน ๑ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญา และผู้ว่าจ้างได้พิจารณารับรายงานแล้ว

งวดที่ ๒ จำนวนร้อยละ ๓๐ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๑ (Progress Report No.1) จำนวน ๑๐ ชุด ภายใน ๔ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญา และผู้ว่าจ้างได้พิจารณารับรายงานแล้ว

งวดที่ ๓ จำนวนร้อยละ ๓๐ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานความก้าวหน้าครั้งที่ ๒ (Progress Report No.2) จำนวน ๑๐ ชุด ภายใน ๗ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญา และผู้ว่าจ้างได้พิจารณารับรายงานแล้ว

งวดที่ ๔ จำนวนร้อยละ ๒๐ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) รวมทั้งบทสรุปผู้บริหาร (Executive summary) จำนวน ๕๐ ชุด และแผ่นซีดี จำนวน ๘๐ ชุด ภายใน ๙ เดือน นับจากวันลงนามในสัญญา และผู้ว่าจ้างได้พิจารณารับรายงานแล้ว

๑๑. สถานที่ดำเนินการ

จังหวัดสำคัญที่ติดต่อกับประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาวเช่น ดาก กาญจนบุรี ระนอง นครพนม อุบลราชธานี หนองคาย รวมถึงในประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาว

๑๒. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑๒.๑ ระดับการส่งออกผลิตภัณฑ์หลักของไทยจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในระยะยาว

๑๒.๒ ผลิตภัณฑ์หลักของไทยสามารถครองสัดส่วนตลาดได้อย่างเข้มแข็งในตลาดประเทศเมียนมาร์และ สปป. ลาวในระยะยาว