



มหาวิทยาลัยนเรศวร
รับที่ 02331
วันที่ 31 มี.ค. 2569
เวลา ๙.59 ๔.

ที่ สขค ๐๔๐๓/ว ๑๗๕

คณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก
สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า
ชั้น ๒ และ ชั้น ๕-๑๑ อาคารซี ศูนย์ราชการ
เฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา ๕ ธันวาคม ๒๕๕๐
๑๒๐ ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง
เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร ๑๐๒๑๐

๓๐ มีนาคม ๒๕๖๙

เรื่อง เชิญชวนยื่นข้อเสนอและเสนอราคาโครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง
ของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าเสรีและเป็นธรรม โดยวิธีคัดเลือก

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยนเรศวร

สิ่งที่ส่งมาด้วย สำเนาขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR)

ด้วยสำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) มีความประสงค์จะจัดจ้าง
ที่ปรึกษาสำหรับโครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย
เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าเสรีและเป็นธรรม (ครั้งที่ ๒) โดยวิธีคัดเลือก โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑. วงเงินงบประมาณ ๒,๔๓๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสี่แสนสามหมื่นบาทถ้วน)

๒. ราคากลาง ๒,๔๓๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสี่แสนสามหมื่นบาทถ้วน)

๓. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐ
ไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการ
กระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงาน
ของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วน
ผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๓.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง
และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๓.๗ นิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว

๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงาน กขค.

ณ วันที่ได้รับประกาศเชิญชวนหรือหนังสือเชิญชวนให้เข้ายื่นข้อเสนอจากหน่วยงานของรัฐ หรือไม่เป็นผู้กระทำการ
อันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการยื่นข้อเสนอในครั้งนี้

๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่
รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๓.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นเสนอในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้
กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงฯ จะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกรายกรณีข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

๓.๑๑ ที่ปรึกษาที่จะเข้าร่วมการเสนองานกับหน่วยงานของรัฐ ต้องเป็นที่ปรึกษาที่ได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง

๓.๑๒ คุณสมบัติอื่น ๆ เช่น ไม่เป็นผู้ถูกพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือฟื้นฟูกิจการ

๓.๑๓ เงื่อนไขของนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement: e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของกรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

๓.๑๔ คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่าไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

๔. เกณฑ์การพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอครั้งนี้ คณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษา โดยวิธีคัดเลือก จะพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษาซึ่งมีคุณสมบัติและไม่มีคุณสมบัติต้องห้ามตามข้อ ๓ เท่านั้น และจะพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอจากผู้ที่มียุทธศาสตร์ด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด โดยมีเกณฑ์การให้คะแนนตามข้อ ๔ ของขอบเขตของงาน (TOR) กำหนด แบ่งเป็นคะแนนด้านคุณภาพร้อยละ ๘๐ และคะแนนด้านราคาร้อยละ ๒๐ ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนด้านคุณภาพไม่น้อยกว่าร้อยละ ๗๐ จึงจะได้รับการพิจารณาด้านราคา

๕. ผู้ยื่นข้อเสนอ จะต้องผนึกซองจำหน่ายถึงประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก โดยทำเอกสารแยกเป็น ๓ ซอง จัดทำเอกสารจำนวน ๖ ชุด ประกอบไปด้วย ต้นฉบับ ๑ ชุด และสำเนา ๕ ชุด โดยรับรองเอกสารหลักฐานที่ยื่นว่าเอกสารดังกล่าวถูกต้องและเป็นความจริงทุกประการ พร้อมประทับตรา (ถ้ามี) ทุกฉบับ ดังนี้

๕.๑ ซองเอกสารหลักฐานคุณสมบัติของผู้เสนอราคา

๕.๒ ซองข้อเสนอด้านเทคนิค

๕.๓ ซองข้อเสนอด้านราคาโดยจะต้องระบุไว้ที่หน้าซองด้วยว่าเป็น “ซองเอกสารหลักฐานคุณสมบัติผู้ยื่นข้อเสนอ” หรือ “ซองข้อเสนอด้านคุณภาพ” หรือ “ซองข้อเสนอด้านราคา” ผนึกซองให้เรียบร้อย

กำหนดยื่นข้อเสนอ ตั้งแต่วันพุธที่ ๑ เมษายน ๒๕๖๙ จนถึงวันศุกร์ที่ ๒๔ เมษายน ๒๕๖๙ ในวันและเวลาราชการ ณ ฝ่ายอำนวยการกลาง (กลุ่มบริหารทรัพย์สินและพัสดุ) สำนักงาน กขค. ชั้น ๒ และ ชั้น ๕-๑๑ อาคารซี ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา ๕ ธันวาคม ๒๕๕๐ เลขที่ ๑๒๐ ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร ๑๐๒๑๐ ซึ่งผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นในวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด หรือสามารถจัดส่งทางไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) ของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด เท่านั้น สำนักงาน กขค. จะถือเอาวันที่บนตราประทับเป็นสำคัญ หากพ้นระยะเวลาดังกล่าวแล้วจะถือว่าท่านสละสิทธิ์ในการเข้ารับการศึกษาครั้งนี้

ทั้งนี้ รายละเอียดของเอกสารหลักฐานคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ ข้อเสนอด้านเทคนิค และข้อเสนอด้านราคา ขอให้เป็นไปตามที่กำหนดไว้ในขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR) รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ



(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านท์ศน์)

ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก

สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า

โทร. ๐ ๒๑๙๙ ๕๕๐๔ (ฝ่ายอำนวยการกลาง กลุ่มบริหารทรัพย์สินและพัสดุ)

โทรศัพท์ ๐ ๒๑๙๙ ๕๕๑๔ (ฝ่ายวิจัยเศรษฐกิจและการแข่งขัน)

โทรสาร ๐ ๒๑๔๓ ๗๗๑๖

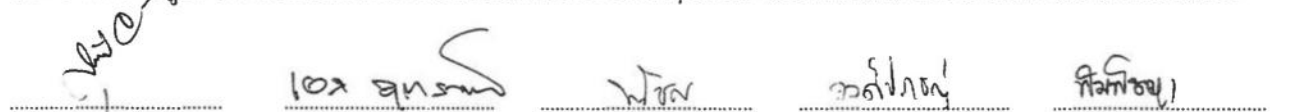
ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (Terms of Reference: TOR)
โครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย
เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม

๑. ความเป็นมา

กฎหมายการแข่งขันทางการค้า (Competition Law) เป็นเครื่องมือสำคัญอย่างหนึ่งที่จะช่วยขับเคลื่อนให้ประเทศไทยเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ผ่านการสร้างประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากร การเพิ่มผลิตภาพในการผลิต และการกระตุ้นให้เกิดนวัตกรรม อันเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ นอกจากนี้กฎหมายการแข่งขันทางการค้ายังเป็นหลักประกันการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเข้ามาแข่งขันได้อย่างเสรีและเป็นธรรม ลดความเหลื่อมล้ำของผู้ประกอบธุรกิจ และยังเป็นการกระจายผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจแก่ประชาชนอย่างเหมาะสม ทั้งนี้ หลักการของการแข่งขันทางการค้ามีความสำคัญอย่างยิ่งและได้ระบุไว้ในรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ. ๒๕๖๐ หมวดที่ ๖ แนวนโยบายแห่งรัฐ มาตราที่ ๗๕ ภายใต้เป้าหมายในการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืนตามหลักธรรมาภิบาลได้ให้ความสำคัญต่อการสร้างสมดุลระหว่างการพัฒนาความมั่นคง เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ผ่านการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วนในสังคมซึ่งมีการกำหนดกรอบและแนวคิด ยุทธศาสตร์ชาติด้านการปรับสมดุลและพัฒนาระบบการบริหารจัดการภาครัฐประเทศไทยต้องมีกฎหมายที่สอดคล้อง และเหมาะสมกับบริบทต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลง และสามารถกำหนดกติกาในการแข่งขันให้เกิดความเป็นธรรม แก่การดำเนินธุรกิจทั้งในธุรกิจทั่วไปและธุรกิจเฉพาะได้ ผ่านการปรับปรุงแก้ไขกฎหมายและยกเลิกกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องให้มีความชัดเจน ทันสมัย เป็นธรรม เพื่อช่วยเอื้ออำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับข้อบังคับสากลหรือข้อตกลงระหว่างประเทศ ในขณะเดียวกันแผนแม่บทภายใต้ยุทธศาสตร์ชาติ มีเป้าหมายที่ส่งเสริมให้นำนวัตกรรมมาใช้ในกระบวนการบังคับใช้กฎหมาย ผ่านการพัฒนากฎหมาย การบังคับใช้ และการปฏิบัติตามกฎหมายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงสนับสนุนให้ประชาชนมีส่วนร่วมในกระบวนการทางกฎหมาย มีการบูรณาการและแลกเปลี่ยนข้อมูลร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้กฎหมายเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพในการพัฒนาประเทศ

นอกจากนี้ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่สิบสาม (พ.ศ. ๒๕๖๖ - ๒๕๗๐) ที่เป็นแผนระดับปฏิบัติได้ระบุทิศทางและเป้าหมายต่อการมุ่งดำเนินการผลักดันประเด็นสังคมแห่งโอกาสและความเสมอภาคที่ต้องให้การสนับสนุนผู้ประกอบการเอสเอ็มอี (SMEs) รวมถึงการบรรลุตามนโยบายของรัฐบาล เช่น นโยบายสนับสนุน Soft Power จะต้องอาศัยการแข่งขันที่เสรีและเป็นธรรมเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการที่มีความคิดสร้างสรรค์และอาศัยคุณค่าเชิงวัฒนธรรมของไทยในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ ให้สามารถเข้าสู่ตลาดและพัฒนาธุรกิจต่อยอดต่อไปได้ ดังนั้นการสร้างสภาพแวดล้อมทางการแข่งขันที่ดีจะต้องมีการเข้าสู่ตลาดของผู้เล่นหลายราย (กสทช, ๒๕๖๑) อันจะเป็นอีกตัวแปรสำคัญที่ส่งเสริมให้กลุ่มผู้ประกอบการ SMEs นั้นมีความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น โดยกฎหมายการแข่งขันนั้นมีการกีดกันการกำกับดูแลไม่ให้ผู้ประกอบการ SMEs ถูกกีดกันหรือถูกเอารัดเอาเปรียบจากผู้ประกอบธุรกิจที่ครองตลาดหรือมีอำนาจตลาดที่มากกว่า

กฎหมายการแข่งขันทางการค้าจึงเป็นปัจจัยหลักสำคัญในการบรรลุเป้าหมายในการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน ตามแนวนโยบายแห่งรัฐในรัฐธรรมนูญ แผนยุทธศาสตร์ชาติ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และแนวนโยบายของรัฐบาล ยิ่งไปกว่านั้น ทั้งนี้ ในการบังคับใช้กฎหมายการแข่งขันทางการค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพ สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กคค.) ต้องมีข้อมูลและองค์ความรู้เชิงลึกในเชิงโครงสร้าง (Structural) และเชิงพฤติกรรม (Behavioral) จึงจำเป็นต้องดำเนินการศึกษา



.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านันท์คน) (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์) (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์) (นายวงศ์ปราชญ์ รัตสุนันต์) (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
ประธานกรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการและเลขานุการ

โครงสร้างของตลาดและพฤติกรรมของผู้ประกอบธุรกิจของตลาดอยู่เสมอ โดยต้องเข้าใจโครงสร้างและพฤติกรรมของการประกอบธุรกิจตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน

ทั้งนี้ ตลาดค้าปลีก-ค้าส่ง นั้น มีความสำคัญกับระบบเศรษฐกิจของไทยเป็นอย่างมาก โดยในปัจจุบันมีอัตราการขยายตัวส่วนใหญ่มาจากภาคการค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีพของภาคครัวเรือน (Private Consumption) โดยจากรายงานแนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรมของธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่ ปี ๒๕๖๗-๒๕๖๙ ของวิจัยกรุงศรี ได้ระบุว่า ในปี ๒๕๖๖ กิจกรรการค้าส่งค้าปลีกมีมูลค่ารวม ๒.๘ ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ ๑๕.๗ ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศทั้งหมด ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นนายทุนรายใหญ่ที่มีเครือข่ายสาขาจำนวนมากและเป็นผู้ซื้อรายใหญ่ จึงมีอำนาจต่อรองเหนือผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า และยังมีการบริหารจัดการร้านค้าอย่างเป็นระบบ รวมถึงระบบขนส่งและกระจายสินค้าที่ทันสมัย ตลอดจนการเพิ่มช่องทางการค้าออนไลน์และการนำเทคโนโลยีด้านต่าง ๆ มาใช้เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการตลาด

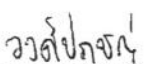
จากความสำคัญของตลาดค้าปลีก-ค้าส่ง ทำให้ในคราวการประชุมคณะกรรมการวิสามัญพิจารณา ร่างพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปี พ.ศ. ๒๕๖๗ ของทั้งสภาผู้แทนราษฎรและวุฒิสภา ได้มีข้อสังเกตและข้อห่วงใยเกี่ยวกับประเด็นเรื่องประเมินสภาพตลาดและผลกระทบจากการควบรวมกิจการขนาดใหญ่ ซึ่งธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง เป็นหนึ่งในตลาดที่เคยเกิดการควบรวมครั้งใหญ่ ระหว่างธุรกิจชั้นกลางน้ำ และธุรกิจปลายน้ำยิ่งทำให้ภาคการค้าปลีก-ค้าส่ง นั้น ทวีบทบาทสำคัญและผลกระทบต่อเศรษฐกิจของไทยมากขึ้น ฉะนั้นจึงมีความจำเป็นที่ต้องทำการศึกษาเข้าใจทั้งเชิงโครงสร้างและพฤติกรรมของตลาดดังกล่าว

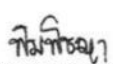
หากพิจารณาสัดส่วนผู้ประกอบธุรกิจภาคการค้าตามฐานข้อมูลของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ระบุว่า ในปี ๒๕๖๖ มีจำนวนผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม (Micro) คิดสัดส่วนมากที่สุด ร้อยละ ๘๕ ของภาคการค้าทั้งหมด รองลงมาเป็นจำนวนผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อม (Small) คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย ร้อยละ ๑๐ ในขณะที่กลุ่มธุรกิจขนาดกลาง (Medium) และขนาดใหญ่ (Large) นั้น หากคิดเป็นสัดส่วนกลับมีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น แต่ในทางกลับกันหากขยายภาพลงไปจะเห็นว่ากลุ่มธุรกิจขนาดกลาง (Medium) และขนาดใหญ่ (Large) ที่มีจำนวนน้อยรายกลับมีมูลค่าตลาดในธุรกิจที่สูงกว่ากลุ่มผู้ประกอบธุรกิจขนาดย่อมและขนาดย่อมทั้งหมด ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่ากลุ่มดังกล่าวมีอำนาจในตลาด (Market Power) ที่มากกว่าและอาจนำไปสู่การมีอำนาจต่อรองที่เหนือกว่า (Superior Bargaining Power) กับผู้ประกอบธุรกิจ SMEs ที่เป็นคู่ค้า (Suppliers) รวมถึงการมีอำนาจในการกำหนดค่าแรงที่ต่ำเกินไปในตลาดแรงงาน (ธนิสา ทวีชศรี และคณะ, ๒๕๖๗) ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งในด้านต้นทุนในการประกอบธุรกิจอีกด้วย จากพฤติกรรมข้างต้นพบว่าการอาศัยอำนาจตลาดจากตลาดหนึ่งไปยังอีกตลาดหนึ่ง (Market Power Leverage) เช่น การใช้อำนาจตลาดในตลาดปลายน้ำ (Downstream Market) ในตลาดต้นน้ำ (Upstream Market) เป็นอีกประเด็นที่น่ากังวล (ประชาชาติ, ๒๕๖๓) เช่น การกำหนดราคา หรือ เงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรม อันจะก่อให้เกิดความเหลื่อมล้ำทางการค้าและเศรษฐกิจต่อผู้ประกอบธุรกิจและส่งผลกระทบต่อผู้บริโภคในวงกว้าง


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านิตน์)
ประธานกรรมการ

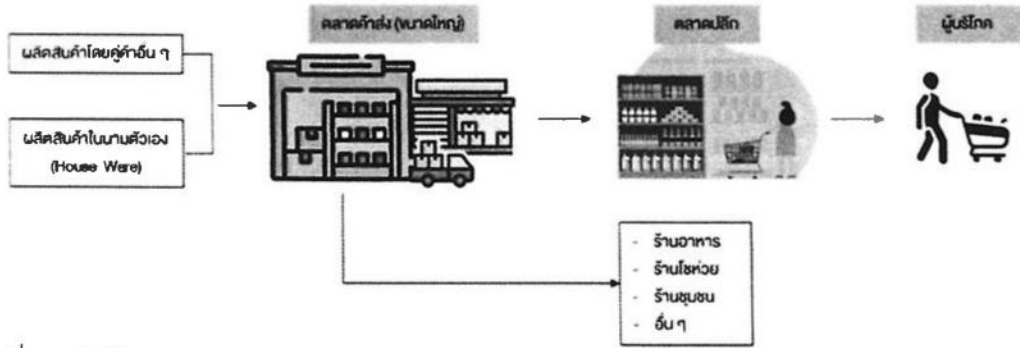

.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชุทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัตตุสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

ภาพที่ ๑ ห่วงโซ่อุปทานในตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคผ่านตลาดค้าปลีก-ค้าส่ง



ที่มา: สำนักงาน กชค.

จากภาพที่ ๑ แสดงห่วงโซ่อุปทานในตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคผ่านตลาดค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งสะท้อนถึงความสำคัญของอุตสาหกรรมค้าปลีก-ค้าส่ง ที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกันระหว่างอุตสาหกรรมข้างต้น โดยในธุรกิจค้าส่งเปรียบเสมือนธุรกิจต้นน้ำของห่วงโซ่อุปทานสำหรับธุรกิจอื่น ๆ อาทิ ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก และร้านอาหาร ตลอดจนเกี่ยวข้องกับธุรกิจ SMEs หลากหลายจำนวนมาก ในขณะที่อุตสาหกรรมค้าปลีก เป็นอุตสาหกรรมขั้นสุดท้ายก่อนที่จะเชื่อมโยงการส่งผ่านสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคโดยตรง ส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนภายในทางเศรษฐกิจ

ดังนั้น จากเหตุผลความจำเป็นที่กล่าวมาข้างต้น ฝ่ายโครงสร้างตลาดและระบบธุรกิจ (คต.) สำนักงาน กชค. จึงเล็งเห็นความจำเป็นที่จะต้องมีการ “จัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม” เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการติดตาม ศึกษา และวิเคราะห์โครงสร้างตลาดและพฤติกรรมประกอบการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ตลอดห่วงโซ่อุปทาน โดยข้อมูลที่ได้ จะเป็นประโยชน์ในการติดตามตลาดค้าปลีก-ค้าส่งที่มีความสับสนเสี่ยงจะใช้อำนาจตลาดในทางที่ขัดต่อกฎหมายการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบธุรกิจจำนวนมาก (โดยเฉพาะ SMEs) และประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศในท้ายที่สุด

นอกจากนี้ “แนวทางการประเมินอำนาจตลาด” สามารถนำไปปรับใช้ เพื่อประเมินอำนาจตลาดในตลาดอื่น ๆ ในอนาคตได้ การมีเครื่องมือในการประเมินอำนาจตลาดตลอดห่วงโซ่อุปทานมีความจำเป็นต่อการเพิ่มประสิทธิภาพในการบังคับใช้กฎหมายการแข่งขันทางการค้า อย่างไม่เลือกปฏิบัติและเป็นธรรม เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน และเปิดโอกาสและสร้างความเสมอภาคในการแข่งขันทางการค้าให้แก่ผู้ประกอบการ SMEs เพื่อบรรลุเป้าหมายนโยบายของประเทศ ตามแผนนโยบายแห่งรัฐในรัฐธรรมนูญ แผนยุทธศาสตร์ชาติ แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และแผนนโยบายของรัฐบาล


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์ยานิทัศน์) ประธานกรรมการ

 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์) กรรมการ

 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์) กรรมการ

 (นายวงศ์ปราชญ์ วัตถุสินธุ์) กรรมการ

 (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น) กรรมการและเลขานุการ

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเลือกใช้บริการร้านค้าประเภทค้าปลีก ค้าส่ง และอำนาจการต่อรองในการดำเนินธุรกิจของผู้บริโภคและร้านค้าขนาดเล็กที่ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากร้านค้าส่งขนาดใหญ่ เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการรายเล็กให้แข่งขันในตลาดได้


๒.๒ เพื่อศึกษาความเชื่อมโยงของห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งจะช่วยสะท้อนโครงสร้างธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง รวมถึงสามารถนำมาใช้วิเคราะห์อำนาจตลาดของผู้ประกอบการรายสำคัญในตลาดค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย โดยเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อเศรษฐกิจ เช่น การกำหนดราคาสินค้าหรือคุณภาพสินค้าของผู้ประกอบการรายย่อยก่อนจำหน่ายแก่ประชาชนที่เป็นผู้บริโภคขั้นสุดท้าย

๒.๓ เพื่อสร้างเครื่องมือในการเป็นกรอบแนวคิดและ/หรือแนวทาง ในการประเมินและ/หรือกำหนดเกณฑ์การวัดอำนาจตลาดในตลาดธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้า และสามารถนำเครื่องมือดังกล่าวประยุกต์ใช้ในตลาดอื่น ๆ รวมถึงการนำเครื่องมือดังกล่าวมาติดตามพลวัตการเปลี่ยนแปลงของตลาดทั้งในเชิงป้องกัน (Ex-ante) และในเชิงแก้ไข (Ex-post) เพื่อเป็นการกำกับดูแลตลาดอย่างเสรีและเป็นธรรมได้อย่างทันทั่วถึง และไม่เลือกปฏิบัติ

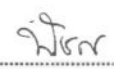
๓. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

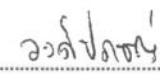
ที่ปรึกษาต้องมีคุณสมบัติอย่างน้อย ดังนี้

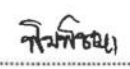
- ๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- ๓.๖ มีคุณสมบัติหรือไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- ๓.๗ นิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานดังกล่าว
- ๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงาน กชค. ณ วันที่ได้รับประกาศเชิญชวนหรือหนังสือเชิญชวนให้เข้ายื่นข้อเสนอจากหน่วยงานของรัฐ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการยื่นข้อเสนอในครั้งนี้
- ๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์านท์)
 ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
 กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
 กรรมการ


 (นายวงศ์ปราชนธ์ วัฒนสินธุ์)
 กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
 กรรมการและเลขานุการ

๓.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้
กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงฯ จะต้องมีข้อกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลัก มากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกรายกรณีข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกราย จะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

๓.๑๑ ที่ปรึกษาที่จะเข้าร่วมการเสนองานกับหน่วยงานของรัฐ ต้องเป็นที่ปรึกษาที่ได้ขึ้นทะเบียนไว้กับ ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง

๓.๑๒ คุณสมบัติอื่น ๆ เช่น ไม่เป็นผู้ถูกพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือฟื้นฟูกิจการ

๓.๑๓ เงื่อนไขของนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญากับหน่วยงานของรัฐซึ่งดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Government Procurement: e-GP) ต้องลงทะเบียนในระบบอิเล็กทรอนิกส์ของ กรมบัญชีกลางที่เว็บไซต์ศูนย์ข้อมูลจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

๓.๑๔ คู่สัญญาต้องรับจ่ายเงินผ่านบัญชีเงินฝากธนาคาร เว้นแต่การรับจ่ายเงินแต่ละครั้งซึ่งมีมูลค่า ไม่เกินสามหมื่นบาทคู่สัญญาอาจรับจ่ายเป็นเงินสดก็ได้

๔. ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา

ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินงานตามขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา ดังนี้

๔.๑ จัดประชุมเริ่มต้นโครงการกับผู้รับผิดชอบของสำนักงาน กชค. เพื่อหารือเกี่ยวกับภาพรวมของ การดำเนินโครงการ วิธีการดำเนินโครงการ (Methodology) และแผนการดำเนินโครงการ (Project Work Plan) และนำเสนอกรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา ดังนี้

๔.๑.๑ จัดทำภาพรวมของการดำเนินโครงการ วิธีการดำเนินโครงการ (Methodology) และ แผนการดำเนินโครงการ (Project Work Plan) ที่เหมาะสมกับระยะเวลาในการดำเนินการและสอดคล้องกับ วัตถุประสงค์ของโครงการ

๔.๑.๒ จัดทำกรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา เพื่อศึกษาแนวทางการประเมินอำนาจตลาด ในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม พร้อมทั้งจัดทำแผนการดำเนินงาน (Gantt-Chart) และรายชื่อคณะผู้ดำเนินการและผู้ประสานงาน ประวัติ และรายละเอียดการติดต่อ

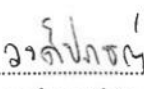
๔.๑.๓ ดำเนินการจัดเตรียมเอกสารประกอบการประชุมสำหรับผู้เข้าร่วมประชุมทุกคน โดยดำเนินการจัดประชุมพร้อมทำรายงานสรุปการประชุม

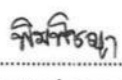
๔.๑.๔ จัดประชุมเพื่อเริ่มต้นโครงการ ควรประชุมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง โดยมีผู้เข้าร่วม ประชุมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านท์คัน)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชนู วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

๔.๒ ศึกษาภูมิทัศน์ทางธุรกิจ (Business Landscape) ของการดำเนินธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค และกลุ่มอื่นที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย โดยจะต้องทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัย และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อใช้อ้างอิงสนับสนุนการศึกษาวិเคราะห์ ภาพรวมเชิงโครงสร้าง หรือโครงสร้างตลาดของธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก รวมถึงห่วงโซ่อุปทานในตลาด ประกอบการศึกษาแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทยที่ส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม อันประกอบไปด้วย

๔.๒.๑ ศึกษาเปรียบเทียบ แนวคิด ทฤษฎี ในการจำแนกประเภทธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ

๔.๒.๒ ศึกษาโครงสร้างตลาดและห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งสินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด ในประเทศไทยและต่างประเทศ

๔.๒.๓ สืบค้นและรวบรวมข้อมูลการประกอบธุรกิจของผู้ค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด ในประเทศไทย พร้อมทั้งกำหนดหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการจำแนกกลุ่มของผู้ประกอบธุรกิจ อันได้แก่ ผู้ผลิต ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่ง ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกทั้งรายใหญ่ และรายย่อยฯ

๔.๒.๔ ออกแบบวิธีการจัดกลุ่มสินค้าที่จัดจำหน่ายบนร้านค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด

๔.๒.๕ ออกแบบเครื่องมือที่ใช้ในการวัดและประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย โดย ประกอบไปด้วย

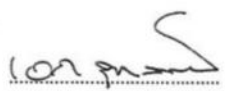
๔.๒.๕.๑ เครื่องมือที่ใช้วัดและประเมินอุปสรรคการเข้าสู่ตลาด/ขยายตลาดในระยะสั้น ผ่านการใช้เทคนิคที่เหมาะสม เช่น วิธีทางสถิติและหรือเศรษฐมิติ (Barriers to entry/expansion, in short barriers) และเครื่องมือบัญชีและหรือการเงิน เช่น เกณฑ์การพิจารณากำไรขั้นต้นหรือกำไรขั้นปลายที่เหมาะสมของธุรกิจ (Downstream/upstream profit เป็นต้น รวมทั้งออกแบบเครื่องมือโดยอาศัยข้อมูลอื่น ๆ ที่ได้รับการยอมรับตามหลักวิชาการ (ถ้ามี)

๔.๒.๕.๒ ออกแบบวิธีการประเมินการถ่ายโอนอำนาจตลาดระหว่างตลาดของธุรกิจค้าปลีก (Leveraging Market Power) โดยต้องสามารถจำแนกความแตกต่างระหว่างการใช้อำนาจตลาดเพื่อกีดกันคู่แข่ง (Anticompetitive Foreclosure) กับ การขยายตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจ (Efficiency Justification) ได้อย่างชัดเจน

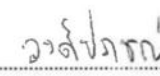
๔.๓ วิเคราะห์และประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย โดยศึกษาวิเคราะห์ ขอบเขตตลาดธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งพิจารณาจากพฤติกรรมการดำเนินธุรกิจและการใช้อำนาจตลาดระหว่างผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง รวมถึงกิจกรรมการซื้อขายสินค้าของกลุ่มผู้ประกอบธุรกิจที่สำคัญในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง และข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญที่เกี่ยวข้องสำหรับการประเมิน ดังนี้

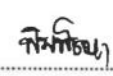
๔.๓.๑ ศึกษาและวิเคราะห์ขอบเขตตลาดธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด และเครือข่ายของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่งสินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด ในห่วงโซ่อุปทาน ประกอบไปด้วย ผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่ง


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านัติ์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัษกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

๔.๓.๒ ศึกษาและวิเคราะห์พฤติกรรมกรรมการดำเนินธุรกิจและการใช้อำนาจตลาดของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด โดยที่ปรึกษาจะต้องออกแบบวิธีการสำรวจพฤติกรรมกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก ที่เลือกใช้บริการร้านค้าส่งขนาดใหญ่ และพฤติกรรมผู้บริโภคที่เลือกใช้บริการร้านค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งเป็นผู้รับรู้อับทราบบถึงพฤติกรรมการค้าหรือได้รับผลกระทบโดยตรงจากผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญในการสำรวจอย่างน้อย ได้แก่ ประชาชนผู้ซื้อสินค้าจากผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกหรือร้านค้าขนาดเล็ก โดยมีองค์ประกอบดังนี้

๔.๓.๒.๑ ศึกษาพฤติกรรมการค้าจากการแบ่งหมวด ประเภท ชนิด สินค้าในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง แจกแจงอย่างเป็นหมวดหมู่ในแต่ละธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

๔.๓.๒.๒ ศึกษากิจกรรมในกระบวนการซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง และเงื่อนไขการค้าต่าง ๆ อย่างเป็นรูปแบบและแจกแจงได้

๔.๓.๒.๓ ศึกษาพฤติกรรมกรรมการดำเนินธุรกิจระหว่างผู้ค้าปลีก-ค้าส่งและคู่แข่งในตลาดธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง พร้อมทั้งกำหนดขนาดของธุรกิจตามหลักเกณฑ์การจำแนกขนาดของธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

๔.๓.๒.๔ ศึกษาอัตราการพึ่งพาการทำธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกและหรือร้านค้าปลีกขนาดเล็กต่อผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด

๔.๓.๒.๕ ศึกษากลยุทธ์การแข่งขันในตลาดผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

(๑) ศึกษาการใช้กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ต่อคู่แข่งชั้น ได้แก่ การส่งเสริมการขาย ความได้เปรียบในด้านโครงสร้างการประกอบธุรกิจ การแสวงหาการควมรวมธุรกิจ การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เงื่อนไขทางการค้า สินค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อผู้บริโภค ฯลฯ

(๒) ศึกษาการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ต่อ Supplier ของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ได้แก่ การจัดเก็บค่าส่วนลดต่างๆ การขนส่ง เงื่อนไขทางการค้า ฯลฯ


๔.๓.๒.๖ สรุปผลการศึกษาพฤติกรรมและกลยุทธ์การตลาดที่ใช้แข่งขันในตลาดค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด ซึ่งอาจเข้าข่ายความไม่เป็นธรรมทางการค้า ตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยพิจารณาพฤติกรรมทางการค้าที่ Supplier และคู่แข่งชั้นปฏิบัติต่อกันในสินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด อย่างน้อยต้องประกอบด้วย

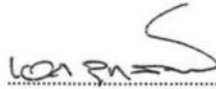
(๑) การใช้อำนาจเหนือตลาดอย่างไม่เป็นธรรม (มาตรา ๕๐)

(๒) การร่วมกันกระทำการอันเป็นการผูกขาด ลดการแข่งขัน หรือจำกัดการแข่งขันในตลาด (มาตรา ๕๔ และมาตรา ๕๕)

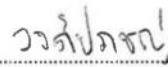
(๓) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น (มาตรา ๕๗)

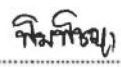
(๔) การทำนิติกรรมหรือสัญญากับผู้ประกอบธุรกิจในต่างประเทศอย่างไม่
มีเหตุผลอันสมควร (มาตรา ๕๘)


.....
(นายสุทธิรัช จรรย์านิต์สน์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชุตรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

(๕) การรวมธุรกิจอันอาจก่อให้เกิดการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ หรือการผูกขาด หรือการเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด (มาตรา ๕๑)

๔.๓.๒.๗ จัดจำแนกรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาด และการใช้อำนาจตลาด รวมถึง สัญญาฉบับซึ่งการใช้อำนาจตลาด ปริมาณ ขนาด และเงื่อนไขการยอมรับการปฏิบัติตามหรือการจำหน่ายต่อ ผู้มีอำนาจตลาดที่เหนือกว่าของการปฏิบัติทางการค้าที่เอารัดเอาเปรียบของในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

๔.๓.๓ ศึกษาพฤติกรรมการประกอบธุรกิจระหว่าง ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายกับผู้ประกอบธุรกิจ ค้าปลีก-ค้าส่ง โดยมีองค์ประกอบดังนี้

๔.๓.๓.๑ ศึกษาพฤติกรรมการค้าจากการแบ่งหมวด ประเภท ชนิด สินค้าในธุรกิจ ค้าปลีก-ค้าส่ง แจกแจงอย่างเป็นหมวดหมู่ ในแต่ละธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

๔.๓.๓.๒ ศึกษากิจกรรมในกระบวนการซื้อขาย ระหว่างผู้เสนอซื้อและผู้เสนอขาย ในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง และเงื่อนไขการค้าต่าง ๆ อย่างเป็นรูปแบบ และแจกแจงได้

๔.๓.๓.๓ ศึกษาพฤติกรรมการดำเนินธุรกิจระหว่างผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้า (Supplier) และคู่แข่งในตลาดธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง พร้อมทั้งกำหนดขนาดของธุรกิจตามหลักเกณฑ์การจำแนกขนาด ของธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs)

๔.๓.๓.๔ ศึกษาอัตราการพึ่งพาการทำธุรกิจของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าต่อ ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด โดยทำการวิเคราะห์ลักษณะการพึ่งพาและอัตราการพึ่งพา

๔.๓.๓.๕ ศึกษากลยุทธ์การแข่งขันในตลาดผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

(๑) ศึกษาการใช้กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ต่อคู่แข่ง ได้แก่ การส่งเสริมการขาย ความได้เปรียบในด้านโครงสร้างการประกอบธุรกิจ การแสวงหาการ ควบรวมธุรกิจ การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ เงื่อนไขทางการค้า สินค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อผู้บริโภค ฯลฯ


(๒) ศึกษาการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด ต่อ Supplier ของผู้ประกอบธุรกิจ ค้าปลีก-ค้าส่ง ได้แก่ การจัดเก็บค่าส่วนลดต่าง ๆ การขนส่ง เงื่อนไขทางการค้า ฯลฯ


๔.๓.๓.๖ สรุปผลการศึกษาพฤติกรรมและกลยุทธ์การตลาดที่ใช้แข่งขันในตลาด ค้าปลีก-ค้าส่ง สินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด ซึ่งอาจเข้าข่าย ความไม่เป็นธรรมทางการค้า ตามพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐ และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยพิจารณาพฤติกรรมทางการค้าที่ Supplier และคู่แข่งปฏิบัติต่อกันในสินค้าในชีวิตประจำวัน (Fast Moving Consumer Goods: FMCG) และอาหารสด อย่างน้อยต้องประกอบด้วย

(๑) การใช้อำนาจเหนือตลาดอย่างไม่เป็นธรรม (มาตรา ๕๐)

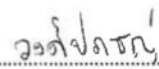
(๒) การร่วมกันกระทำการอันเป็นการผูกขาด ลดการแข่งขัน หรือจำกัด การแข่งขันในตลาด (มาตรา ๕๔ และมาตรา ๕๕)


(๓) การปฏิบัติทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมอันเป็นผลให้เกิดความเสียหายแก่ ผู้ประกอบธุรกิจรายอื่น (มาตรา ๕๗)


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านัทธน์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

(๔) การทำนิติกรรมหรือสัญญากับผู้ประกอบธุรกิจในต่างประเทศอย่างไม่มีเหตุผลอันสมควร (มาตรา ๕๘)

(๕) การรวมธุรกิจอันอาจก่อให้เกิดการลดการแข่งขันอย่างมีนัยสำคัญ หรือการผูกขาด หรือการเป็นผู้ประกอบธุรกิจซึ่งมีอำนาจเหนือตลาด (มาตรา ๕๑)

๔.๓.๓.๗ จัดจำแนกรูปแบบกลยุทธ์ทางการตลาด และการใช้อำนาจตลาด รวมถึง สัญญาฉบับที่ใช้อำนาจตลาด ปริมาณ ขนาด และเงื่อนไขการยอมรับการปฏิบัติตามหรือการจำหน่ายต่อผู้มีอำนาจตลาดที่เหนือกว่าของการปฏิบัติทางการค้าที่เอารัดเอาเปรียบของในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

๔.๔ ศึกษาวิเคราะห์อำนาจตลาดของผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง และจัดทำเป็นแบบการวิเคราะห์ตรวจสอบอำนาจตลาดเบื้องต้น (Pre-test) และรายงานผลการประเมินอำนาจ โดยอาศัยข้อมูลข้างต้นจากข้อ ๔.๓ และปัจจัยอื่นที่อาจพบได้ เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจพฤติกรรมการแข่งขันในตลาดอำนาจตลาดของผู้ประกอบธุรกิจ โครงสร้างตลาด ปัจจัยสภาพตลาด กลยุทธ์การตลาด ฯลฯ และจัดทำเป็นแบบประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง โดยมีการกำหนดเกณฑ์วัดขนาดอำนาจตลาด และการแปรผลการวิเคราะห์อย่างเป็นรูปธรรม รวมทั้งแนวทางการประเมินอำนาจตลาด

๔.๕ จัดทำรายงานผลการทดสอบต้นแบบการประเมินอำนาจตลาดเบื้องต้น (Pre-test) ตามข้อ ๔.๔ เพื่อทดสอบความถูกต้องตามแบบการประเมินผู้ประกอบธุรกิจในตลาดในธุรกิจค้าปลีก - ค้าส่ง อย่างน้อย ๑ ตัวอย่าง


๔.๖ จัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ในรูปแบบคู่มือ โดยแสดงแนวทางการข้อกำหนดการใช้งาน ขั้นตอนการวิเคราะห์ และข้อมูลที่ใช้ พร้อมทั้งแสดงแผนภาพการวิเคราะห์กระบวนการในแต่ละขั้นตอน (Workflow) เป็นต้น

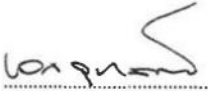
๔.๗ จัดทำรายงานข้อเสนอแนะแนวปฏิบัติทางการค้าที่ดีในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง (Guidelines) โดยใช้ข้อมูลผลการศึกษา วิเคราะห์ กลยุทธ์การแข่งขันทางการค้า เผยแพร่แก่ผู้เกี่ยวข้องในตลาดธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง เพื่อใช้กำกับดูแลความเป็นธรรมในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ในเชิงป้องกัน (Ex-ante) และเป็นข้อมูลประกอบในเชิงแก้ไข (Ex-post)

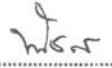
๔.๘ จัดทำรายงานการวิเคราะห์อำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง อันอาจก่อให้เกิดความเสียหาย (Theory of harm) หากเกิดการแข่งขันทางการค้าที่ไม่เป็นธรรมต่อ Supplier คู่แข่งขัน ผู้บริโภค และเศรษฐกิจโดยรวม โดยแบ่งแยกตามเงื่อนไขการกระทำผิดตามกฎหมายพระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. ๒๕๖๐

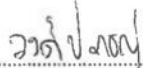
๔.๙ จัดทำเอกสารสรุปข้อมูลสำคัญในรูปแบบอินโฟกราฟิกส์ (Infographics) ขนาด A๔ ไม่เกิน ๒ หน้ากระดาษ จากผลการศึกษาโครงการศึกษาแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ชุด

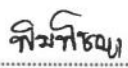
๔.๑๐ จัดประชุมรายงานผลการศึกษาเบื้องต้น โดยมีผู้เข้าร่วม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๕ คน ที่ประกอบด้วยผู้บริหารและบุคลากรของสำนักงาน กชค. ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีก ผู้ประกอบธุรกิจค้าส่ง ผู้ผลิต ผู้บริโภค และผู้มีส่วนได้เสียสำคัญ เพื่อนำเสนอผลการศึกษา สอบทานความถูกต้อง และรับฟังข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ เพื่อนำไปพิจารณาปรับปรุงผลการศึกษาให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยที่ปรึกษาจะต้องจัดเตรียมสถานที่ อาหาร อาหารว่าง เครื่องดื่ม เอกสารประกอบการประชุม


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรยาวิทย์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชนู วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

๔.๑๑ จัดประชุมเพื่อรายงานผลการศึกษาโครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม พร้อมทั้งจัดกิจกรรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เพื่อฝึกอบรมเจ้าหน้าที่สำนักงานฯ ให้สามารถใช้งานแบบจำลองและเครื่องมือประเมินอำนาจตลาดได้จริง โดยใช้ข้อมูลจำลอง (Simulation data) หรือกรณีศึกษาประกอบการฝึกอบรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วัน และมีผู้เข้าร่วมไม่น้อยกว่า ๓๕ คน ยืนยัน โดยที่ปรึกษาจะต้องจัดเตรียมสถานที่ อาหาร อาหารว่าง เครื่องดื่ม เอกสารประกอบการประชุม

๔.๑๒ จัดทำรายงานผลการศึกษานับสมบูรณโครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม พร้อมบทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive summary)

ทั้งนี้ ในการจัดทำแนวทางการดำเนินงานการศึกษา แนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม (งวดงานที่ ๑-๔) ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีการประชุมกลุ่มย่อยร่วมกับคณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ เชิญให้เข้าร่วมประชุม เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และสอดคล้องตามวัตถุประสงค์ในการปฏิบัติหน้าที่ของสำนักงาน กชค. โดยแนวทางการศึกษาข้างต้นจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุฯ

อนึ่ง ผู้รับจ้างต้องไม่เปิดเผยข้อเท็จจริงเกี่ยวกับกิจการหรือการดำเนินงานของผู้ประกอบธุรกิจ อันเป็นข้อเท็จจริงที่ตามปกติวิสัยของผู้ประกอบธุรกิจจะพึงสงวนไว้ไม่เปิดเผยซึ่งตนได้มาหรือล่วงรู้เนื่องจากการดำเนินงานของที่ปรึกษาภายใต้โครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรมนี้ เว้นแต่เป็นการเปิดเผยในการปฏิบัติราชการ หรือเพื่อประโยชน์ในการสืบสวนสอบสวน การดำเนินคดี การพิจารณาคดีหรือการดำเนินการของสำนักงาน กชค. ที่ได้รับการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น


๕. กำหนดเวลาแล้วเสร็จของงานจ้างที่ปรึกษา

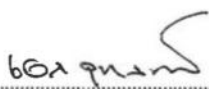
ระยะเวลาดำเนินการ ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา


๖. ผลงานที่จะต้องส่งมอบ


ผลงานที่จะต้องส่งมอบและงวดงานที่ส่งมอบมีรายละเอียด ดังนี้

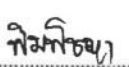
งวดงาน	งานที่จะส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
งวดงานที่ ๑	๑.๑ จัดประชุมเริ่มต้นโครงการ จำนวน ๑ ครั้ง ๑.๒ ส่งมอบรายงานเบื้องต้น ในรูปแบบเอกสาร จำนวน ๖ ชุด และไฟล์เอกสารในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์บันทึกลงในยูเอสบีแฟลชไดร์ฟ (USB Flash Drive) จำนวน ๑ ชุด โดยรายงานเบื้องต้น อย่างน้อยต้องประกอบด้วย (๑) กรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา ตามข้อ ๔.๑.๑ (๒) แผนการดำเนินงาน (Gantt-Chart) ตามข้อ ๔.๑.๒ (๓) รายชื่อของกลุ่มเป้าหมายที่จะดำเนินการสำรวจ ตามข้อ ๔.๑.๒	ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันลงนาม ในสัญญา


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์นันท์)
ประธานกรรมการ



.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ



.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ

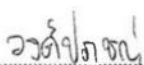

.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

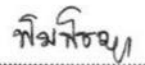
งวดงาน	งานที่จะส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
	(๔) รายชื่อคณะผู้ดำเนินการและผู้ประสานงาน ประวัติและรายละเอียดการติดต่อ ตามข้อ ๔.๑.๒ (๕) รายงานสรุปผลการจัดประชุมเริ่มต้นโครงการพร้อมเอกสารประกอบการประชุม ตามข้อ ๔.๑.๔	
งวดงานที่ ๒	ส่งมอบรายงานความก้าวหน้า ในรูปแบบเอกสาร จำนวน ๖ ชุด และไฟล์เอกสารในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์บันทึกลงในยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ (USB Flash Drive) จำนวน ๑ ชุด โดยรายงานความก้าวหน้าผลการศึกษาโครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรมต้องตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๒ ซึ่งประกอบด้วย (๑) รายงานผลการศึกษาตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๒.๑ - ๔.๒.๒ (๒) รายงานผลการสำรวจและรวบรวมข้อมูล พร้อมทั้งหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการจำแนกกลุ่มของผู้ประกอบธุรกิจ ตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๒.๓ (๓) วิธีการในการสำรวจ และรวบรวมข้อมูลเพื่อจัดกลุ่มสินค้าตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๒.๔ (๔) เครื่องมือที่ใช้ในการวัดและประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๒.๕	ภายใน ๙๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
งวดงานที่ ๓	ส่งมอบรายงานความก้าวหน้า ในรูปแบบเอกสาร จำนวน ๖ ชุด และไฟล์เอกสารในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์บันทึกลงในยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ (USB Flash Drive) จำนวน ๑ ชุด โดยประกอบด้วย (๑) รายงานผลการศึกษา และสรุปผลการศึกษา การวิเคราะห์ การสำรวจ เครื่องมือ วิธีการ และแนวทางตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๓ - ๔.๔ (๒) รายงานผลการทดสอบตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๕ (๓) คู่มือแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๖	ภายใน ๑๘๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
งวดงานที่ ๔	ส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์ ในรูปแบบเอกสาร จำนวน ๖ ชุด และไฟล์เอกสารในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์บันทึกลงในยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ (USB Flash Drive) จำนวน ๑ ชุด โดยรายงานฉบับสมบูรณ์ แยกออกเป็น ๓ เล่ม อย่างน้อยต้องประกอบด้วย (๑) จัดประชุมเผยแพร่จัดผลการศึกษาวิเคราะห์แนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย และรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ประกอบธุรกิจและผู้เกี่ยวข้อง โดยมีผู้เข้าร่วม ไม่น้อยกว่า ๓๕ คน เพื่อนำเสนอผลการศึกษาโครงการฯ	ภายใน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์านันท์)
 ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
 กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
 กรรมการ


 (นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
 กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
 กรรมการและเลขานุการ

งวดงาน	งานที่จะส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
	<p>(๒) รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม โดยประกอบด้วย</p> <p>(๒.๑) บทสรุปผู้บริหาร</p> <p>(๒.๒) บทนำ เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง วิธีดำเนินการศึกษาวิเคราะห์วิจัย</p> <p>(๒.๓) ผลการศึกษา และสรุปผลการศึกษา การวิเคราะห์ การสำรวจเครื่องมือ วิธีการ และแนวทางตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๒ - ๔.๔</p> <p>(๒.๔) รายงานผลตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๕ และ ๔.๗</p> <p>(๒.๕) สรุปผลการศึกษาวิเคราะห์วิจัย การอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ</p> <p>(๒.๖) ภาคผนวก ที่อย่างน้อยประกอบด้วย</p> <p>(๒.๖.๑) คู่มือแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๖</p> <p>(๒.๖.๒) เอกสารสรุปข้อมูลสำคัญในรูปแบบอินโฟกราฟิกส์ (infographics) ตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๙</p> <p>(๒.๖.๓) รายงานการจัดประชุมเริ่มต้นโครงการ วิธีการดำเนินโครงการ แผนการดำเนินโครงการ กรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา ตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๑</p> <p>(๒.๖.๔) รายงานการจัดประชุมตามขอบเขตงานจ้างข้อ ๔.๑๐</p> <p>(๒.๖.๕) เอกสาร ข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้จากการศึกษา สํารวจ และรวบรวม</p>	

๗. เงื่อนไขการชำระเงิน

สำนักงาน กขค. จะแบ่งงวดการชำระเงินออกเป็น ๔ งวด ตามเงื่อนไข ดังนี้

งวดที่ ๑ ชำระเงินจำนวนร้อยละ ๕ ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ ๑ ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์


งวดที่ ๒ ชำระเงินจำนวนร้อยละ ๒๕ ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ ๒ ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์

งวดที่ ๓ ชำระเงินจำนวนร้อยละ ๔๐ ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ ๓ ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์

งวดที่ ๔ ชำระเงินจำนวนร้อยละ ๓๐ ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ ๔ ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์


๘. วงเงินในการจัดหา

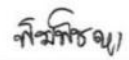
วงเงินงบประมาณ ๒,๔๓๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสี่แสนสามหมื่นบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์านันท์คน)
 ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ขุทรานนท์)
 กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
 กรรมการ


 (นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
 กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
 กรรมการและเลขานุการ

๙. เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๒๐ (๖) (ก) และข้อ ๑๒๖ คณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษาจะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอของที่ปรึกษา รายที่ไม่มีผลประโยชน์ร่วมกัน และยื่นเอกสารครบถ้วน ถูกต้อง มีคุณสมบัติและข้อเสนอเป็นไปตามเงื่อนไข ที่หน่วยงานของรัฐกำหนด และผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพที่หน่วยงานของรัฐกำหนดและจัดลำดับ และพิจารณาคัดเลือกผู้ชนะหรือผู้ได้รับการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์กรณีสถานจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน โดยคัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องจัดทำทีมงานที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในด้านต่าง ๆ ให้ครบถ้วน โดยจะต้องแนบสำเนาเอกสารวุฒิการศึกษาหรือใบปริญญาบัตร และสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง สำหรับบุคลากรหลัก โดยสำนักงาน กขค. ขอสงวนสิทธิ์พิจารณาคุณสมบัติที่ปรึกษาใน รายที่ครบถ้วนเท่านั้น หากไม่ครบถ้วนตามคุณสมบัติในข้อ ๓ จะตัดสิทธิ์การพิจารณาการให้คะแนนด้านคุณภาพ และด้านราคา

การพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอจะใช้ผลรวมคะแนนด้านคุณภาพและด้านราคา โดยมีคะแนนเต็ม ๑๐๐ คะแนน แบ่งเป็นคะแนนด้านคุณภาพร้อยละ ๘๐ และคะแนนด้านราคาร้อยละ ๒๐ ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้ คะแนนด้านคุณภาพไม่น้อยกว่าร้อยละ ๗๐ จึงจะได้รับการพิจารณาด้านราคา โดยเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพและด้านราคามีหลักเกณฑ์ ดังนี้

๙.๑ เกณฑ์ด้านคุณภาพ กำหนดสัดส่วนของน้ำหนักในการให้คะแนน เพื่อใช้ในการประเมิน การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอร้อยละ ๑๐๐ โดยมีรายละเอียด ดังนี้


(๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา	ร้อยละ ๑๕
๑) ผลงานของที่ปรึกษา	(ร้อยละ ๑๐)
๒) ประสบการณ์เฉพาะ	(ร้อยละ ๕)
(๒) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน	ร้อยละ ๑๐
(๓) บุคลากรที่ร่วมงาน	ร้อยละ ๒๐
(๔) โครงสร้างและการบริหารจัดการบุคลากร	ร้อยละ ๕
(๕) ความเข้าใจในโครงการศึกษา	ร้อยละ ๔๐
๑) ความเข้าใจประเด็นและโจทย์การศึกษา	(ร้อยละ ๑๐)
๒) ความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์	(ร้อยละ ๑๐)
๓) ความเหมาะสมของแนวคิดและวิธีการศึกษา	(ร้อยละ ๑๐)
๔) การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียและระบบที่เกี่ยวข้อง	(ร้อยละ ๑๐)


(๖) ความมั่นคงทางการเงิน ร้อยละ ๑๐

โดยมีรายละเอียด วิธีการประเมิน และการให้คะแนน ดังนี้

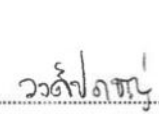
(๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา ร้อยละ ๑๕

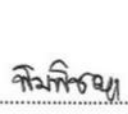
ที่ปรึกษาจะต้องแสดงรายละเอียดผลงานและประสบการณ์ พร้อมเอกสารหลักฐาน อ้างอิง เช่น หนังสือรับรองผลงาน สำเนาสัญญาของโครงการที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จตามสัญญา


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์ยานิทัศน์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

๑) ผลงานของที่ปรึกษา ที่ปรึกษาเคยมีผลงานการจ้างที่ปรึกษาหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา วิเคราะห์ วิจัยด้านเศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ การตลาด หรือกฎหมายธุรกิจ และเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานเอกชนที่น่าเชื่อถือ ภายในระยะเวลา ๕ ปีล่าสุด (ร้อยละ ๑๐)

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน
๑.๑) ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ ๓,๕๐๐,๐๐๑ บาท ขึ้นไป	๑๐
๑.๒) ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ ๓,๐๐๐,๐๐๑ บาท ถึง ๓,๕๐๐,๐๐๐ บาท	๘.๕
๑.๓) ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ ๒,๕๐๐,๐๐๐ บาท ถึง ๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท	๗
๑.๔) ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินน้อยกว่า ๒,๕๐๐,๐๐๐ บาท	๐

๒) **ประสบการณ์เฉพาะ** จำนวนผลงานการจ้างที่ปรึกษา หรืองานวิจัยย้อนหลัง ๗ ปีล่าสุด ซึ่งเป็นผลงานการจ้างที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา วิเคราะห์ วิจัยทางด้านเศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ การตลาด หรือกฎหมายธุรกิจ (ร้อยละ ๕)

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน
๒.๑) ผลงานของที่ปรึกษา จำนวน ๕ งาน ขึ้นไป	๕
๒.๒) ผลงานของที่ปรึกษา จำนวน ๔ งาน	๔.๕
๒.๓) ผลงานของที่ปรึกษา จำนวน ๓ งาน	๔
๒.๔) ผลงานของที่ปรึกษา จำนวนน้อยกว่า ๓ งาน	๐

(๒) **วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน**

ร้อยละ ๑๐

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
(๒.๑) การวางแผนและความเป็นระบบของแผนงาน	๕	ประเมินจากความชัดเจนและความเป็นระบบของแผนงาน ทั้งในด้านความครบถ้วนของขั้นตอนการทำงาน ลำดับกิจกรรมที่แสดงในลักษณะของ Gantt Chart ความเชื่อมโยงของงานในแต่ละช่วง และความเป็นเหตุเป็นผลของกระบวนการดำเนินงาน รวมถึงความเหมาะสมของระยะเวลาและกำหนดการการดำเนินงาน ซึ่งมีความสอดคล้องกับปริมาณงาน และสามารถส่งมอบงานตามงวดงานได้จริง
(๒.๒) การติดตามงาน การบริหารความเสี่ยง และการควบคุมคุณภาพ	๕	ประเมินระบบติดตามความก้าวหน้า และมาตรการหรือวิธีการที่ใช้เพื่อควบคุมให้งานเป็นไปตามกำหนดระยะเวลา และเพื่อประกันคุณภาพของผลผลิตให้ได้ตามมาร


 (นายสุทธิรักษ์ จีรยานันท์คน) ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์) กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์) กรรมการ


 (นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์) กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น) กรรมการและเลขานุการ

เกณฑ์การพิจารณาที่คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
		ฐานที่กำหนดการคาดการณ์ความเสี่ยง มาตรการรองรับเมื่อเกิดเหตุไม่คาดคิด
รวม	๑๐	

เกณฑ์การประเมิน มีครบถ้วน ชัดเจน ได้ ๕ คะแนน
 มีแต่ไม่ครบถ้วน หรือไม่ชัดเจน ได้ ๔ คะแนน
 ไม่มี ไม่ได้ ๐ คะแนน

(๓) บุคลากรร่วมงาน

ร้อยละ ๒๐

ที่ปฏิบัติงานต้องมีจำนวนบุคลากรอย่างน้อยตามข้อ ๑๐ โดยที่ปฏิบัติงานจะต้องแสดงรายละเอียดข้อความเชิญชวนหรืออุปสรรคของการบังคับบุคลากรผู้ช่วย และบุคลากรสนับสนุน แต่ละคนที่ได้รับผิดชอบโครงการ พร้อมเอกสารหลักฐานอ้างอิงวุฒิการศึกษา และประสบการณ์ โดยมีคะแนนรวมทั้งสิ้น ๒๐ คะแนน ซึ่งผู้ประเมินจะให้คะแนนแก่ผู้ยื่นข้อเสนอดังนี้

๑) ผู้จัดการโครงการ จะต้องมีประสบการณ์ในการเป็นผู้จัดการโครงการ ๑๐ ขึ้นไป และประสบการณ์ทำงาน ๑๕ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาเอก สาขาเศรษฐศาสตร์ หรือสาขาบริหารธุรกิจ หรือสาขานิติศาสตร์ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ (ร้อยละ ๕)

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๔ คะแนน		
					๒๐ ปีขึ้นไป	มากกว่า ๑๕ ปี แต่ไม่ถึง ๒๐ ปี	๓ คะแนน
๑)	ผู้จัดการโครงการ	๑๕	ไม่ต่ำกว่าปริญญาเอก	- เศรษฐศาสตร์ - บริหารธุรกิจ - นิติศาสตร์ - สาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง	๔	๓	๒

๒) ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายการแข่งขันทางการค้า จะต้องมียุทธศาสตร์การทำงาน ๑๐ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขานิติศาสตร์ ดังนี้ (ร้อยละ ๓)

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๓ คะแนน			
					มากกว่า ๑๕ ปี	มากกว่า ๑๐ ปี	ปริญญาเอก	ปริญญาโท
๒)	ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายการแข่งขันทางการค้า	๑๐	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท	นิติศาสตร์	๒	๑.๕	๑	๑

.....
 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์านันท์) (ว่าที่ร้อยตรีเอก จุฑารานนท์) (นางสาวพนัชกร อินทเทพพรชัย) (นางวงศ์ปราชญ์ วัชตุสินธุ์) (นางสาวพิมพ์ชญา แซงเย็น)
 ประธานกรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการ กรรมการและเลขานุการ

๓) ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์ จะต้องมีประสบการณ์ทำงาน ๑๐ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ ดังนี้ (ร้อยละ ๓)


ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๓ คะแนน				
					ด้านประสบการณ์ (๒ คะแนน)			ด้านวุฒิการศึกษา (๑ คะแนน)	
					มากกว่า ๑๕ ปี	มากกว่า ๑๐ ปี	๑๐ ปี	ปริญญาเอก	ปริญญาโท
๓)	ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์	๑๐	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท	เศรษฐศาสตร์	๒ คะแนน	๑.๕ คะแนน	๑ คะแนน	๑ คะแนน	๐.๕ คะแนน

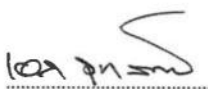
๔) นักวิจัยด้านเศรษฐศาสตร์ จะต้องมีประสบการณ์ทำงาน ๕ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ ดังนี้ (ร้อยละ ๓)


ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๓ คะแนน				
					ด้านประสบการณ์ (๒ คะแนน)			ด้านวุฒิการศึกษา (๑ คะแนน)	
					มากกว่า ๑๐ ปี	มากกว่า ๕ ปี	๕ ปี	ปริญญาโทหรือสูงกว่า	ปริญญาตรี
๔)	นักวิจัยด้านเศรษฐศาสตร์	๕	ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี	เศรษฐศาสตร์	๒ คะแนน	๑.๕ คะแนน	๑ คะแนน	๑ คะแนน	๐.๕ คะแนน

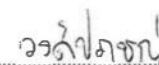
๕) นักวิจัยด้านสถิติ จะต้องมีประสบการณ์ทำงาน ๕ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขาสถิติ สาขาสถิติประยุกต์ สาขาวิทยาการข้อมูล สาขาวิทยาศาสตร์ข้อมูล หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ (ร้อยละ ๓)

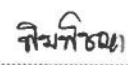
ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๓ คะแนน				
					ด้านประสบการณ์ (๒ คะแนน)			ด้านวุฒิการศึกษา (๑ คะแนน)	
					มากกว่า ๑๐ ปี	มากกว่า ๕ ปี	๕ ปี	ปริญญาโทหรือสูงกว่า	ปริญญาตรี
๕)	นักวิจัยด้านสถิติ	๑	ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี	- สถิติ - สถิติประยุกต์ - วิทยาการข้อมูล - วิทยาศาสตร์ข้อมูล - สาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง	๒ คะแนน	๑.๕ คะแนน	๑ คะแนน	๑ คะแนน	๐.๕ คะแนน


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์ยานีห์คน)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชนู วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

๖) เลขานุการโครงการ จะต้องมีประสบการณ์ทำงาน ๑ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี
ดังนี้ (ร้อยละ ๒)

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๒ คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (๑ คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (๑ คะแนน)	
					มากกว่า ๒ ปี	๒ ปี	ปริญญาโท หรือสูงกว่า	ปริญญาตรี
๖)	เลขานุการโครงการ	๒	ไม่ต่ำกว่า ปริญญาตรี	-	๑ คะแนน	๐.๕ คะแนน	๑ คะแนน	๐.๕ คะแนน

๗) เจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูล จะต้องมีประสบการณ์ทำงาน ๑ ปีขึ้นไป และวุฒิการศึกษาไม่ต่ำกว่า
ปริญญาตรี ดังนี้ (ร้อยละ ๒)

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม ๒ คะแนน	
					ปริญญาโทหรือสูงกว่า	ปริญญาตรี
๗)	เจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูล	-	ไม่ต่ำกว่า ปริญญาตรี	-	๒ คะแนน	๑ คะแนน

(๔) โครงสร้างและการบริหารจัดการบุคลากร

ร้อยละ ๕

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
(๔.๑) ความเหมาะสมของโครงสร้าง การบริหารจัดการบุคลากร	๒.๕	ประเมินความชัดเจนและความ สมเหตุสมผลของโครงสร้างที่ทำงานในด้าน การจัดสรรกำลังคนที่มีประสบการณ์และ ความสามารถที่เหมาะสมกับความ เชี่ยวชาญและประสบการณ์ของบุคลากร ได้อย่างชัดเจน และสามารถสนับสนุน การ ดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์โครงการฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
(๔.๒) กำหนดบทบาทและความรับผิดชอบ	๒.๕	ประเมินด้านการกำหนดหน้าที่และความ รับผิดชอบหลักและรองของแต่ละตำแหน่ง ในทีมงาน ที่ครอบคลุมกิจกรรมหลัก ทั้งหมดของโครงการ และไม่ช่องว่างในการ ทำงาน ซึ่งสอดคล้องกับภารกิจในแผนงาน
รวม	๕	

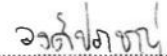
เกณฑ์การประเมิน มีครบถ้วน ชัดเจน
มีแต่ไม่ครบถ้วน หรือไม่ชัดเจน
ไม่มี

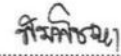
ได้ ๒.๕ คะแนน
ได้ ๒ คะแนน
ได้ ๐ คะแนน


.....
(นายสุทธิรักษ์ จิรยานนท์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราชญ์ วัตถุสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

(๕) ความเข้าใจในโครงการศึกษา

ร้อยละ ๔๐

เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน
(๕.๑) ความเข้าใจประเด็นและโจทย์การศึกษา	๑๐	ประเมินจากการตีความประเด็นที่จะทำการศึกษาของโครงการฯ และความถูกต้องครบถ้วนในการตีความ รวมถึงการอธิบายสาระสำคัญที่สำนักงาน กขค. ต้องการทำการศึกษาได้อย่างถูกต้อง และครบถ้วน
(๕.๒) ความสอดคล้องของวัตถุประสงค์	๑๐	ประเมินจากกรอบการศึกษาตรงประเด็น และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์อย่างถูกต้อง ครบถ้วนตามเป้าหมายของโครงการ
(๕.๓) ความเหมาะสมของแนวคิดและวิธีการศึกษา	๑๐	ประเมินจากความสมเหตุสมผลของแนวคิด ขั้นตอนการศึกษา และวิธีการวิเคราะห์ที่มีความสอดคล้องกับประเด็นที่ต้องการศึกษา
(๕.๔) การวิเคราะห์ผู้มีส่วนได้เสียและระบบที่เกี่ยวข้อง	๑๐	ประเมินจากความสามารถในการกำหนดกลุ่มผู้มีส่วนได้เสีย รวมถึงบริบทและความสัมพันธ์ในห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งสอดคล้องความต้องการของโครงการฯ
รวม	๔๐	

เกณฑ์การประเมิน มีความเข้าใจระดับสูงได้
มีความเข้าใจระดับกลาง
มีความเข้าใจระดับต่ำ
ไม่มีความเข้าใจ

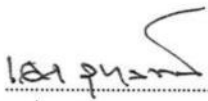
ได้ ๑๐ คะแนน
ได้ ๘ คะแนน
ได้ ๖ คะแนน
ได้ ๐ คะแนน

(๖) ความมั่นคงทางการเงิน


ร้อยละ ๑๐

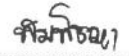
เพื่อตรวจสอบความมั่นคงทางการเงินของที่ปรึกษา ผู้ประเมินจะพิจารณาจากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวกติดต่อกันเป็นระยะเวลา ๒ ปี สิ้นสุดก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยมีคะแนนรวมทั้งสิ้น ๑๐๐ คะแนน


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์านท์คน)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นางวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

๙.๒. เกณฑ์ด้านราคา กำหนดเกณฑ์การพิจารณาการให้คะแนนด้านราคา ดังนี้

เกณฑ์การพิจารณาการให้คะแนนด้านราคา	คะแนน
๑) ผู้เสนอราคาต่ำสุด	๑๐๐
๒) ผู้เสนอราคารายอื่นลำดับรองลงมาจะได้คะแนนตามสัดส่วน จะคิดจากสูตรการคำนวณ ดังนี้ $100 - \left(\frac{\text{ราคาของผู้เสนอรายอื่น} - \text{ราคาของผู้เสนอราคาต่ำสุด}}{\text{ราคาของผู้เสนอราคาต่ำสุด}} \times 100 \right) = \dots \text{คะแนน}$	

๙.๓ การคิดคะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคา

- (๑) คะแนนด้านคุณภาพและด้านราคา มีคะแนนเต็ม ๑๐๐ คะแนน
- (๒) โดยกำหนดอัตราส่วนระหว่างคะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคา ดังนี้
- คะแนนด้านคุณภาพ ร้อยละ ๘๐
 - คะแนนด้านราคา ร้อยละ ๒๐
- (๓) การคิดคะแนนด้านคุณภาพ จะนำคะแนนจากเกณฑ์ด้านคุณภาพ ในข้อ ๙.๑ มาคำนวณในส่วนของคะแนนด้านคุณภาพ ในอัตราร้อยละ ๘๐ โดยมีวิธีการคำนวณ ดังนี้


$$\text{คะแนนจากเกณฑ์ด้านคุณภาพ} \times \frac{80}{100} = \dots \text{คะแนน}$$

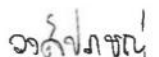
- (๔) การคิดคะแนนด้านราคา จะนำคะแนนจากเกณฑ์ด้านราคาในข้อ ๙.๒ มาคำนวณในส่วนของคะแนนด้านราคา ในอัตราร้อยละ ๒๐ โดยมีวิธีการคำนวณ ดังนี้

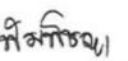
$$\text{คะแนนจากเกณฑ์ด้านราคา} \times \frac{20}{100} = \dots \text{คะแนน}$$


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์านิต์คน)
 ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
 กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
 กรรมการ


 (นายวงศ์ปราชญ์ วัตตูลินธุ์)
 กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แต่งเย็น)
 กรรมการและเลขานุการ

๑๐. บุคลากรที่ต้องการ

บุคลากรของทีมงานที่ปรึกษา จะต้องมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในด้านต่าง ๆ ดังนี้

ลำดับ	รายการ	จำนวน (คน)	ประสบการณ์ ในด้านที่เกี่ยวข้อง (ไม่น้อยกว่า (ปี)	วุฒิการศึกษา
(๑) บุคลากรหลัก				
(๑.๑)	ผู้จัดการโครงการ	๑	๑๕	ไม่ต่ำกว่าปริญญาเอก สาขาเศรษฐศาสตร์ หรือ สาขาบริหารธุรกิจ หรือ สาขานิติศาสตร์ หรือ สาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง
(๑.๒)	ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย การแข่งขันทางการค้า	๑	๑๐	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขานิติศาสตร์
(๑.๓)	ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐศาสตร์	๑	๑๐	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์
(๒) บุคลากรผู้ช่วย				
(๒.๑)	นักวิจัยด้านเศรษฐศาสตร์	๑	๕	ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์
(๒.๒)	นักวิจัยด้านสถิติ	๑	๕	ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขาสถิติ หรือ สาขาสถิติประยุกต์ หรือ สาขาวิทยาการข้อมูล หรือ สาขาวิทยาศาสตร์ข้อมูล หรือ สาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง
(๓) บุคลากรสนับสนุน				
(๓.๑)	เลขานุการโครงการ	๑	๒	ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี
(๓.๒)	เจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูล	๑	-	-

๑๑. อัตราค่าปรับ

กรณีที่ที่ปรึกษาทำงานไปแล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนด ที่ปรึกษาจะต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ (ศูนย์จุดหนึ่ง) ของวงเงินค่าจ้าง นับถัดจากวันครบกำหนด จนถึงวันที่ปรึกษาปฏิบัติตามสัญญาถูกต้อง ครบถ้วน และได้ตรวจรับงานแล้ว

๑๒. เงินประกันผลงาน

ในการจ่ายเงินให้แก่ที่ปรึกษาแต่ละงวด ผู้ว่าจ้างจะเงินจำนวนร้อยละ ๕ (ห้า) ของเงินที่ต้องจ่ายในงวดนั้นเพื่อเป็นประกันผลงาน หรือที่ปรึกษาอาจนำหนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศซึ่งมีอายุการค้ำประกันตลอดอายุสัญญามอบให้ผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นหลักประกันแทนก็ได้

ผู้ว่าจ้างจะคืนเงินประกันผลงาน และ/หรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารดังกล่าวตามวรรคหนึ่ง โดยไม่มีดอกเบี้ยให้แก่ที่ปรึกษาพร้อมกับการจ่ายเงินค่าจ้างงวดสุดท้าย







 (นายสุพธิ์รัช ธรรมานันทน์) (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์) (นางสาวพนังกร อินทแพทย์) (นายวงศ์ปราชญ์ รัตถิษฐ์) (นางสาวพิมพ์พญา แดงเย็น)

 ประธานกรรมการ กรรมการ ประธานกรรมการ กรรมการ และเลขาธิการ

๑๓. หลักประกันสัญญา

ที่ปรึกษาซึ่งมิใช่หน่วยงานของรัฐที่ได้รับคัดเลือกให้ทำสัญญาจ้างที่ปรึกษากับสำนักงาน กชค. ต้องวางหลักประกันสัญญาจ้างที่ปรึกษาเป็นจำนวนเงินเท่ากับร้อยละ ๕ ของราคาจ้างที่ปรึกษาให้สำนักงาน กชค. ยึดถือไว้ในขณะทำสัญญาโดยใช้หลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

(๑) เงินสด

(๒) เช็คหรือตราพท์ ที่ธนาคารเซ็นส่งจ่าย โดยเป็นเช็คหรือตราพท์ลงวันที่ที่ใช้เช็คหรือตราพท์นั้น ชำระต่อเจ้าหน้าที่ในวันทำสัญญา หรือก่อนวันนั้นไม่เกิน ๓ วันทำการ

(๓) หนังสือค้ำประกันของธนาคารภายในประเทศ ตามแบบที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด โดยอาจเป็นหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนดก็ได้

(๔) หนังสือค้ำประกันของบริษัทเงินทุน หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาต ให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยอนุโลมให้ใช้ตามตัวอย่างหนังสือ ค้ำประกันของธนาคารที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด

(๕) พันธบัตรรัฐบาลไทย

หลักประกันนี้จะคืนให้ โดยไม่มีดอกเบี้ยภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันที่ที่ปรึกษาพ้นจากข้อผูกพัน ตามสัญญาจ้างที่ปรึกษาแล้ว

๑๔. เอกสารการยื่นขอเสนอ

ที่ปรึกษาจะต้องยื่นของข้อเสนอซึ่งประกอบด้วย ของใบเสนอราคา และเอกสาร ตามข้อ ๑๔.๑ และข้อ ๑๔.๒ ซึ่งแยกไว้นอกซองใบเสนอราคา ดังต่อไปนี้ โดยแยกเป็น ๒ ส่วน คือ

๑๔.๑ ส่วนที่ ๑ อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

(๑) ในกรณีที่ปรึกษาเป็นนิติบุคคล


(ก) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง


(ข) บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) และบัญชีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ถ้ามี) พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

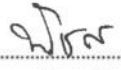
(ค) มูลนิธิ หรือสมาคม ให้ยื่นสำเนาหนังสือสำคัญแสดงการเป็นนิติบุคคล และบัญชีรายชื่อกรรมการ ผู้ดำรงตำแหน่งบริหาร หรือผู้มีอำนาจลงนามผูกพัน พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

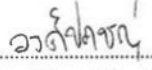
(ง) หน่วยงานของรัฐ ให้ยื่นสำเนากฎหมายจัดตั้ง หรือพระราชบัญญัติ/พระราชกฤษฎีกาที่แสดงสถานะนิติบุคคล พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

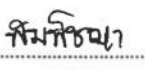
(๒) ในกรณีที่ปรึกษาเป็นบุคคลธรรมดาหรือคณะบุคคลที่มีใจนิติบุคคล ให้ยื่นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ยื่น สำเนาข้อตกลงที่แสดงถึงการเข้าเป็นหุ้นส่วน (ถ้ามี) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของหุ้นส่วน พร้อมทั้งรับรองสำเนาถูกต้อง


.....
(นายสุทธิรักษ์ จรรย์นันท์)
ประธานกรรมการ


.....
(ว่าที่ร้อยตรีเอก ชุทรานนท์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
กรรมการ


.....
(นายวงศ์ปราษณ์ วัฒนสินธุ์)
กรรมการ


.....
(นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
กรรมการและเลขานุการ

- (๓) ในกรณีที่ปรึกษาเป็นที่ปรึกษาร่วมกันในฐานะเป็นผู้ร่วมค้า ให้อื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมค้า และเอกสารตามที่ระบุไว้ใน (๑) หรือ (๒) ของผู้ร่วมค้า แล้วแต่กรณี
- (๔) เอกสารเพิ่มเติมอื่น ๆ ได้แก่ สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี)
- (๕) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๑ ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับซองใบเสนอราคา

๑๔.๒ ส่วนที่ ๒ อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

- (๑) หนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมายในกรณีที่ที่ปรึกษามอบอำนาจให้บุคคลอื่น ลงลายมือชื่อให้ชัดเจน หรือหลักฐานแสดงตัวตนของที่ปรึกษาในการเสนอราคาแทน
- (๒) สำเนาหนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาของคุณยข้อมูลของที่ปรึกษากระทรวงการคลัง พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

(๓) การเสนอที่ปรึกษาหลักจะต้องแสดงหลักฐานเพื่อการตรวจสอบ ดังนี้

(๓.๑) หากเป็นที่ปรึกษาประจำทำงานเต็มเวลาในบริษัทที่ปรึกษา หมายถึง ที่ปรึกษาที่เป็นพนักงานประจำเต็มเวลา (Full Time) และมีระยะเวลาปฏิบัติงานกับบริษัทไม่น้อยกว่า ๖ เดือน การเสนอที่ปรึกษาหลักจะต้องแสดงหลักฐานเพื่อการตรวจสอบ ๒ ประเภท ได้แก่

ประเภทที่ ๑ หลักฐานบุคคล ประกอบด้วย

๑) หลักฐานแสดงการเป็นพนักงานประจำเต็มเวลากับบริษัทที่ปรึกษา โดยมีระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๖ เดือน

๒) หนังสือแสดงอัตราเงินเดือนที่นำไปใช้เป็นเงินเดือนพื้นฐาน (Basic Salary) ในการคิดค่าตอบแทน ซึ่งจะต้องเป็นหลักฐานแสดงการยื่นชำระภาษีเงินได้ต่อกรมสรรพากรที่สามารถแสดงความเป็นพนักงานประจำของบริษัท เช่น แบบ ภ.ง.ด. ๑, ภ.ง.ด. ๑ก, ภ.ง.ด. ๙๐ หรือ ภ.ง.ด. ๙๑ เฉพาะบุคคลที่เสนอเท่านั้น พร้อมใบปะหน้าและใบเสร็จรับเงินจากกรมสรรพากร

ประเภทที่ ๒ หลักฐานแสดงการพัฒนาของบริษัทตามวัตถุประสงค์ ประกอบด้วย

๑) ใบรับรองระบบคุณภาพที่เป็นที่ยอมรับตามมาตรฐานสากล เพื่อเป็นการแสดงว่าบริษัทมีการพัฒนาระบบคุณภาพอย่างต่อเนื่อง เช่น ระบบ ISO

๒) มีหลักฐานการมีซอฟต์แวร์ที่ถูกกฎหมายสำหรับพนักงานไว้ใช้อย่างน้อยร้อยละ ๓๐ ของพนักงานบริษัท

๓) มีใบรับรองการประกันวิชาชีพ (Professional Indemnity Insurance) ของบริษัทในมูลค่าไม่ต่ำกว่า ๓๐ ล้านบาท ในปีที่ยื่นข้อเสนอ

(๓.๒) หากเป็นที่ปรึกษาที่ไม่ได้ทำงานประจำในบริษัทที่ปรึกษา เช่น ที่ปรึกษาอิสระ และที่ปรึกษาจากสถาบันของรัฐ ที่ปรึกษาที่กล่าวข้างต้นไม่ได้ทำงานประจำกับบริษัท ที่ปรึกษาดังกล่าวจะต้องแสดงหลักฐานอัตราค่าตอบแทนที่เคยได้รับและสามารถอ้างอิงได้มาแสดง

สำหรับสถาบันของรัฐที่ให้บริกรงานที่ปรึกษา ในการเสนองานจะต้องแสดงหลักฐาน ดังนี้

๑) หลักฐานการจ้างที่สามารถนำมาคำนวณเป็นอัตราเงินเดือนพื้นฐานได้ เช่น ที่ปรึกษาในโครงการในอดีต (ถ้าหากไม่สามารถนำหลักฐานมาแสดง ให้ใช้อัตราเงินเดือนของบุคลากรที่มีคุณสมบัติเท่าเทียมกันภายในบริษัทมาแสดง)

 (นายสุทธิรักษ์ จรรยาวิทย์) ประธานกรรมการ	 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชุทรานนท์) กรรมการ	 (นางสาวพนัชร อินทแพทย์) กรรมการ	 (นายวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์) กรรมการ	 (นางสาวพิมพ์ญา แดงเย็น) กรรมการและเลขานุการ
---	---	--	---	--

๒) หนังสือรับรองการชำระภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของที่ปรึกษาแต่ละคน
 - ในกรณีบริษัทที่ปรึกษาที่เสนองานและได้รับการคัดเลือกมีการยืมตัวที่ปรึกษาที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับตำแหน่งจากบริษัทอื่น ให้ใช้หลักฐานอัตราเงินเดือนจากบริษัทที่สังกัดมาแสดง
 - ในกรณีที่ปรึกษาอิสระสามารถอ้างอิงอัตราเงินเดือนจากงานในลักษณะเดียวกันที่เคยได้รับ

(๔) รายละเอียดและขอบเขตงานจ้าง เช่น
 - หนังสือรับรองผลงานการจ้างที่ปรึกษาประเภทเดียวกันและเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานของรัฐ หรือหน่วยงานเอกชนที่เชื่อถือ
 - รายละเอียดวุฒิการศึกษา ความเชี่ยวชาญหรือประสบการณ์ของบุคลากรหลัก บุคลากรผู้ช่วย และบุคลากรสนับสนุน (ถ้ามี) พร้อมเอกสารหลักฐานอ้างอิง
 - งบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว
 - แผนการบริหารและการปฏิบัติงาน
 - โครงสร้างและการบริหารจัดการบุคลากร
 - ข้อเสนองานศึกษาวิจัยตามขอบเขตงานจ้าง

(๕) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๒ ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมไปกับซองข้อเสนอ

๑๕. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสารและผลการดำเนินงาน

ข้อมูลและเอกสารที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของที่ปรึกษาภายใต้โครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรมนี้ ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง ที่ปรึกษาจะนำไปเผยแพร่หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใด ๆ มิได้ เว้นแต่จะได้รับการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น


๑๖. หน่วยงานผู้รับผิดชอบดำเนินการ

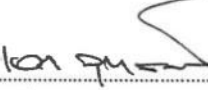
หน่วยงานที่รับผิดชอบ : สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.)

สถานที่ติดต่อ สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กขค.) ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา ๕ ธันวาคม ๒๕๕๐ อาคาร C ชั้น ๒ และ ชั้น ๕-๑๑ เลขที่ ๑๒๐ ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร ๑๐๒๑๐ หมายเลขโทรศัพท์ ๐ ๒๑๙๙ ๕๔๑๕

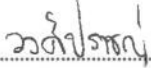
๑๗. สถานที่ติดต่อเพื่อขอรับข้อมูลเพิ่มเติมหรือเสนอแนะวิจารณ์ หรือแสดงความคิดเห็นโดยเปิดเผยตัว

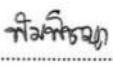
ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่ www.tcct.or.th หรือสอบถามมายังหมายเลขโทรศัพท์ ๐ ๒๑๙๙ ๕๔๑๕ ในวัน เวลาราชการ


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์ยานัตถ์)
 ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
 กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
 กรรมการ


 (นางวงศ์ปราชญ์ วัฒนสินธุ์)
 กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
 กรรมการและเลขานุการ

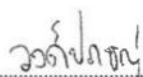
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่ายการจ้างที่ปรึกษา

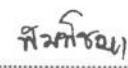
๑. ชื่อโครงการ โครงการจัดทำแนวทางการประเมินอำนาจตลาดในธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งของประเทศไทย เพื่อส่งเสริมการบังคับใช้กฎหมายให้เกิดการค้าที่เสรีและเป็นธรรม	
๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ สำนักงานคณะกรรมการการแข่งขันทางการค้า (สำนักงาน กชค.)	
๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร	๒,๔๓๐,๐๐๐ บาท
๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ เป็นเงิน	๒,๔๓๐,๐๐๐ บาท
๕. ค่าตอบแทนบุคลากร	๒,๑๕๑,๗๕๐ บาท
๕.๑ ประเภทที่ปรึกษา กลุ่มวิชาชีพเฉพาะ กลุ่มวิจัย (ภาคเอกชน) กลุ่มการเงิน และกลุ่มกฎหมาย	
๕.๒ คุณสมบัติที่ปรึกษา ต้องมีคุณสมบัติ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ ตามที่ระบุไว้ในขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา	
๕.๓ จำนวนที่ปรึกษา บุคลากรหลัก จำนวน ๓ คน	
๕.๔ จำนวนที่ปรึกษา บุคลากรผู้ช่วย จำนวน ๔ คน	
๕.๕ จำนวนที่ปรึกษา บุคลากรสนับสนุน จำนวน ๒ คน	
๖. ค่าวัสดุอุปกรณ์	- บาท
๗. ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี)	- บาท
๘. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ได้แก่ ค่าจัดทำรายงาน ค่าจัดประชุมและสัมมนา ค่าวัสดุสิ้นเปลือง และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม	๒๗๘,๒๑๐ บาท
๙. รายชื่อผู้รับผิดชอบกำหนดราคากลาง	
๙.๑ นายสุทธิรักษ์ จรรย์ยานิทัศน์	
๙.๒ ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์	
๙.๓ นางสาวพนัชกร อินทแพทย์	
๙.๔ นายวงศ์ปราชญ์ วัตถุสินธุ์	
๙.๕ นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น	
๑๐. ที่มาของการกำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)	
๑๐.๑ แนวทางการจ้างที่ปรึกษา ตามหนังสือคณะกรรมการวินิจฉัยปัญหาการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ กรมบัญชีกลาง ด่วนที่สุด ที่ กค (กวจ) ๐๔๐๕.๓/ว๑๒๐๓ ลงวันที่ ๒๗ กันยายน ๒๕๖๕	
๑๐.๒ หลักเกณฑ์ อัตราค่าใช้จ่าย และแนวทางการพิจารณางบประมาณรายจ่ายประจำปี การฝึกอบรม สัมมนา การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การจ้างที่ปรึกษา ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปราชการต่างประเทศ เดือนธันวาคม ๒๕๖๕ สำนักงานงบประมาณ	
๑๐.๓ หลักเกณฑ์ราคากลางการจ้างที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง ตามหนังสือสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ ที่ กค ๐๙๑๐/ว๔๔ ลงวันที่ ๒๒ สิงหาคม ๒๕๖๗	


 (นายสุทธิรักษ์ จรรย์ยานิทัศน์)
 ประธานกรรมการ


 (ว่าที่ร้อยตรีเอก ชูทรานนท์)
 กรรมการ


 (นางสาวพนัชกร อินทแพทย์)
 กรรมการ


 (นายวงศ์ปราชญ์ วัตถุสินธุ์)
 กรรมการ


 (นางสาวพิมพ์ชญา แดงเย็น)
 กรรมการและเลขานุการ