



สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน)
 BIODIVERSITY-BASED ECONOMY DEVELOPMENT OFFICE (PUBLIC ORGANIZATION)
 ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา ๕ ธันวาคม ๒๕๕๐ อาคารรัฐประศาสนภักดี ชั้น 9
 เลขที่ 120 หมู่ที่ 3 ถนนแจ้งวัฒนะ เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210

กองบริหารกลาง
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
 รับที่ 17008
 วันที่ ๑๑ ธ.ค. ๒๕๖๗
 เวลา 10-10 น.

ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์
 เลขรับ 0509
 วันที่ 16/ธ.ค./2567
 เวลา 10.05

๖ ธันวาคม ๒๕๖๗

สำนักงานเลขานุการคณะฯ
 รับที่ 10813
 วันที่ 13 ธ.ค. 2567
 เวลา 12.57 น.
 16/12/67

เรื่อง ขอเชิญยื่นข้อเสนองานจ้างที่ปรึกษาโครงการพัฒนาและยกระดับการผลิตสินค้าตามหลักการ BEDO-BCG ด้วยการจับคู่ธุรกิจ

เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สิ่งที่ส่งมาด้วย ขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR)

ด้วย สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะ จ้างที่ปรึกษาโครงการพัฒนาและยกระดับการผลิตสินค้าตามหลักการ BEDO-BCG ด้วยการจับคู่ธุรกิจ โดยวิธีคัดเลือก โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑. วงเงินงบประมาณ ๒,๐๐๐,๐๐๐.๐๐ (สองล้านบาทถ้วน)
๒. ราคากลาง ๒,๐๕๖,๖๐๐.๐๐ (สองล้านห้าหมื่นหกพันหกร้อยบาท)
๓. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

- ๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐ

ไว้ชั่วคราวตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๓.๕ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ประกอบอาชีพเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่จะจ้าง และได้ขึ้นทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง

๓.๖ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๓.๗ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๓.๘ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่เสนอราคาดังกล่าว

๓.๙ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน) ณ วันเสนอราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการเสนอราคาครั้งนี้

๓.๑๐ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของที่ปรึกษาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

๓.๑๑ ไม่เป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนด

๓.๑๒ ที่ปรึกษาที่ยื่นเสนอราคาในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(๑) กรณีที่กิจการร่วมค้าได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ กิจการร่วมค้าจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน และการเสนอราคาให้เสนอราคาในนาม "กิจการร่วมค้า" ส่วนคุณสมบัติด้านผลงานของที่ปรึกษา กิจการร่วมค้าดังกล่าวสามารถนำผลงานของที่ปรึกษา ของผู้เข้าร่วมค้ามาใช้แสดงเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่เข้าเสนอราคาได้

(๒) กรณีที่กิจการร่วมค้าไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่ นิติบุคคลแต่ละนิติบุคคลที่เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในหนังสือเชิญชวน เว้นแต่ ในกรณีที่ กิจการร่วมค้าได้มีข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าเป็นลายลักษณ์อักษรกำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการเข้าเสนอราคากับหน่วยงานของรัฐ และแสดงหลักฐานดังกล่าวมาพร้อมการยื่นข้อเสนอ ราคา กิจการร่วมค่านั้นสามารถใช้ผลงานของที่ปรึกษา ของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นเสนอราคาได้

ทั้งนี้ "กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลใหม่" หมายความว่า กิจการร่วมค้าที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

๓.๑๓ ไม่เป็นผู้ถูกพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือฟื้นฟูกิจการ

๔. เกณฑ์การพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอครั้งนี้ จะพิจารณาตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์ราคาและคุณภาพ

คณะกรรมการฯ จะพิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคโดยมีเกณฑ์การพิจารณาให้คะแนน ดังนี้

- (๑) ราคาที่เสนอ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๒๕
- (๒) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๑๕
- (๓) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๕๐
- (๔) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๑๐

คุณสมบัติของบุคลากรที่ร่วมงาน กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๑๐

โดยกำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ ๑๐๐

กำหนดยื่นข้อเสนอ ในวันที่ ๒๓ ธันวาคม ๒๕๖๗ ระหว่างเวลา ๐๘.๓๐ ถึง ๑๖.๓๐ น.

ณ สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน)

ทั้งนี้ ขอบเขตของงาน (Terms of Reference : TOR) ปรากฏตามสิ่งที่ส่งมาด้วย

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

เรียน รองอธิการบดีฝ่ายนวัตกรรม และพันธกิจเพื่อสังคม เพื่อโปรดพิจารณา

๑๑ ธ.ค. ๒๕๖๗

เรียน รองอธิการบดีฝ่ายบริหารและพัฒนาองค์กร เพื่อโปรดพิจารณา (นางวิภา คำวิชัย) 13 ธ.ค. 2567

ขอแสดงความนับถือ

เรียน ผอ.ศูนย์วิจัยฯ เพื่อโปรดพิจารณา

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร.กุลภา กุลติลภ (รองอธิการบดีฝ่ายบริหารและพัฒนาองค์กร) 13/12/๖7

(นางวิภา คำวิชัย)

ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก

เรียน ผอ.ศูนย์วิจัยฯ เพื่อโปรดพิจารณา

เรียน รองอธิการบดีฝ่ายนวัตกรรม และพันธกิจเพื่อสังคม

สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน)

โทรศัพท์ ๐ ๒๑๔๑ ๑๖๕๕

Email : ulairat@bedo.or.th

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์กุลชณัน วันอินทร์)

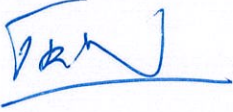
รองอธิการบดีฝ่ายนวัตกรรมและพันธกิจเพื่อสังคม

“สร้างศรัทธา รักษาสมดุล มุ่งมั่นทำงาน เปิดกว้างต่อสังคม” ๑๒ ธ.ค. ๒๕๖๗

- เรียน mail ผอ.ศวช. + คณะฯ แล้ว 13/12/๖7 -

(๖) เรียบ คุณอรัญณี

เพื่อโปรดประชาสัมพันธ์บนเว็บไซต์ศูนย์วิจัยฯ



(รองศาสตราจารย์ ดร.วิษณุ อรรถวานิช)

รองผู้อำนวยการฝ่ายวิจัย

รักษาการแทนผู้อำนวยการศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์

16 ธ.ค. 2567

ขอบเขตโดยละเอียดของงานที่จะจ้างที่ปรึกษา (Terms of Reference)
การพัฒนาและยกระดับการผลิตสินค้าตามหลักการ BEDO-BCG ด้วยการจับคู่ธุรกิจ

1. ความเป็นมา

สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน) หรือ สพภ. เล็งเห็นถึงความมั่นคงของฐานทรัพยากรความหลากหลายทางชีวภาพ อันจะนำมาซึ่งรายได้ของชุมชนท้องถิ่น ซึ่งเป็นห่วงโซ่ขั้นต้นของเศรษฐกิจระดับประเทศ จึงได้นำหลักการใช้ประโยชน์จากความหลากหลายทางชีวภาพมาดำเนินงานให้ชุมชนท้องถิ่นมีรายได้จากความหลากหลายทางชีวภาพอย่างยั่งยืน ให้ “การสร้างรายได้เป็นเครื่องมือการอนุรักษ์” ด้วยการดำเนินงานตามหลักการ สพภ. 3 ประการ ได้แก่

- 1) การใช้ทรัพยากรความหลากหลายทางชีวภาพที่มีในชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่น
- 2) การผลิตที่เป็นมิตรกับความหลากหลายทางชีวภาพและสิ่งแวดล้อม
- 3) การปันรายได้ไปอนุรักษ์ฟื้นฟูความหลากหลายทางชีวภาพ

โดยชุมชนต้องมีการพัฒนาสินค้าและบริการบนฐานความหลากหลายทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วยการใช้สหวิทยาการที่เกี่ยวข้องในบริบทที่เหมาะสม ทั้งนี้ สำนักเศรษฐกิจชีวภาพ ฝ่ายเศรษฐกิจชุมชน ที่มีหน้าที่หลักในการสร้างเศรษฐกิจจากความหลากหลายทางชีวภาพในระดับชุมชนตามแนวทางข้างต้น ได้มีการสนับสนุนการดำเนินงานของชุมชนในหลายรูปแบบ ทั้งในส่วนของสร้างความเข้มแข็งชุมชน การสร้างเครือข่ายการดำเนินงาน การสนับสนุนงบประมาณโครงการชุมชน การสนับสนุนการวิจัยและพัฒนา การสร้างคนรุ่นใหม่ และ ชุมชนต้นแบบ เป็นต้น

แต่ในการดำเนินการพัฒนาสินค้าและบริการบนฐานความหลากหลายทางชีวภาพและภูมิปัญญาท้องถิ่นของชุมชนยังประสบปัญหาทั้งในส่วนของรูปแบบผลิตภัณฑ์ ที่ไม่ดึงดูดลูกค้าให้มาสนใจและยอมรับที่จะใช้สินค้าของชุมชน ประกอบกับสินค้าทรัพยากรชีวภาพของชุมชนไม่สามารถผลิตได้เพียงพอต่อการทำตลาด และปัญหาความต่อเนื่องในการผลิตเนื่องจากปัจจัยต่างๆ เช่น งบประมาณ แรงงาน วัตถุดิบ เป็นต้น ดังนั้นกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจเพื่อยกระดับการผลิตสินค้า และสร้างโอกาสทางการตลาด จึงจำเป็นที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพของชุมชน สามารถสร้างโอกาส และรายได้ให้กับชุมชนในระยะยาวต่อไป

2. วัตถุประสงค์

2.1 วัตถุประสงค์การว่าจ้าง

2.1.1 เพื่อส่งเสริมให้ชุมชน/ผู้ประกอบการได้รับองค์ความรู้ต่างๆ โดยเฉพาะแผนธุรกิจ และแผนการตลาด เพื่อนำไปสู่การยกระดับการผลิตสินค้าทรัพยากรชีวภาพ

2.1.2 เพื่อจับคู่ธุรกิจกับผู้ประกอบการ ในการพัฒนาและยกระดับการผลิตสินค้าทรัพยากรชีวภาพของชุมชน

2.1.3 เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาด และช่องทางการจำหน่ายสินค้าทรัพยากรชีวภาพชุมชน

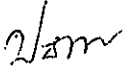
2.2 ผลงานที่ต้องการจากที่ปรึกษา

2.2.1 การจับคู่ธุรกิจสินค้าทรัพยากรชีวภาพของชุมชนและผู้ประกอบการ จำนวนอย่างน้อย 5 คู่

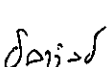
2.2.2 สินค้าจากทรัพยากรชีวภาพที่ได้รับการพัฒนา ไม่น้อยกว่า 5 รายการ

(.....)

ประธานกรรมการ

(.....)

กรรมการ

(.....)

กรรมการและเลขานุการ

3. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

ที่ปรึกษาต้องมีคุณสมบัติอย่างน้อย ดังนี้

3.1 มีความสามารถตามกฎหมาย

3.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

3.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

3.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

3.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

3.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

3.7 ที่ปรึกษาที่เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่มีอาชีพให้บริการงานจ้างที่ปรึกษาซึ่งจดทะเบียนไว้กับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง สาขาอุตสาหกรรม (Industry Sector)

3.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ สพท. ณ วันที่ได้รับประกาศเชิญชวนหรือหนังสือเชิญชวนให้เข้ามายื่นข้อเสนอจากหน่วยงานของรัฐ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการยื่นข้อเสนอในครั้งนี้

3.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

3.10 ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงฯ จะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลักกิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ


สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลักผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

3.11 ไม่เป็นผู้ถูกพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือฟื้นฟูกิจการ

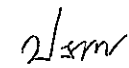
4. ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา

ที่ปรึกษาต้องดำเนินกิจกรรมตามขอบเขตการดำเนินงานดังต่อไปนี้


4.1 จัดทำกรอบแนวคิดการดำเนินงานในภาพรวม ประกอบด้วย หลักการและเหตุผล วัตถุประสงค์ เป้าหมายการดำเนินงาน วิธีการ ระเบียบวิธีวิจัย การทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การกำหนดเกณฑ์ประเมินศักยภาพชุมชน กิจกรรม/วิธีการดำเนินงานและแผนการดำเนินงานตลอดระยะเวลาดำเนินงาน โดยจะต้องแสดงถึงขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานระบุสิ่งที่ส่งมอบในแต่ละงวดงาน พร้อมทั้งระบุผู้รับผิดชอบการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุตามขอบเขตงานที่กำหนด ดังนี้

(.....) 

ประธานกรรมการ

(.....) 

กรรมการ

(.....) 

กรรมการและเลขานุการ

ส่วนที่ 1 การศึกษาและวิเคราะห์ตลาดสินค้าทรัพยากรชีวภาพ และกิจกรรมบ่มเพาะความเป็นผู้ประกอบการ

4.2 ดำเนินการสำรวจ วิเคราะห์ภาพรวมของตลาดสินค้าทรัพยากรชีวภาพ แนวโน้มและโอกาสทางการตลาด ตลอดจนทัศนคติ และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าจากทรัพยากรชีวภาพในแต่ละกลุ่มสินค้าทรัพยากรชีวภาพ คือ กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม ผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่มและใช้สอย ผลิตภัณฑ์ยาสมุนไพร ผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม

4.3 คัดเลือกชุมชนที่มีสินค้าทรัพยากรชีวภาพตามผลการศึกษาข้อ 4.2 ไม่น้อยกว่า 20 ชุมชนเพื่อเข้าร่วม

4.4 จัดกิจกรรมอบรมให้ความรู้ และ/หรืออบรมเชิงปฏิบัติการ โดยมีผู้เข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่า 40 คน เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการประกอบธุรกิจเพื่อเสริมสร้างความรู้และเพิ่มพูนประสบการณ์แก่ผู้ประกอบการชุมชนในด้านต่างๆ อาทิเช่น การบริหารจัดการ การตลาด การบัญชีและการเงิน และการผลิตตามความจำเป็น เพื่อเป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการต่างๆ ดังนี้

1) ออกแบบกำหนดรูปแบบการอบรมให้ความรู้ หรืออบรมเชิงปฏิบัติการ จัดทำหัวข้อในการอบรม กำหนดการอบรม และจัดทำหนังสือเชิญผู้เข้ารับการอบรม ระบบลงทะเบียน และจัดทำระบบประเมินผลความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมการอบรม

2) จัดหาวิทยากร ผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการจัดทำแผนธุรกิจ ด้านการตลาดในจำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน โดยมีระยะเวลาการอบรมคนละไม่น้อยกว่า 3 ชั่วโมง หรือตามที่ สพก. กำหนด ตามความเหมาะสม พร้อมรับผิดชอบค่าใช้จ่าย อาทิ ค่าตอบแทนสำหรับวิทยากร ค่าเดินทาง ค่าที่พัก เป็นต้น

3) จัดหาเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์จัดอบรม และเจ้าหน้าที่ประสานงาน จำนวนไม่น้อยกว่า 2 คน เพื่อประสานงานกับ สพก. และผู้เข้ารับการอบรมทั้งก่อนและระหว่างการอบรม เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับวิทยากร และผู้เข้ารับการอบรม

4) ดำเนินการจัดทำหลักสูตรการอบรมบ่มเพาะชุมชน/ผู้ประกอบการ ใฝ่ให้นำเสนอคู่มือหรือเอกสารประกอบการอบรม สำหรับผู้เข้าร่วมอบรมตามเนื้อหาที่ สพก. กำหนด พร้อมจัดส่งผู้เข้าร่วมอบรมในรูปแบบ QR Code เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถเข้าไปดาวน์โหลดได้ อย่างน้อยต้องประกอบไปด้วยหัวข้อต่างๆ ดังนี้

- องค์ความรู้การจัดทำแผนธุรกิจ หรือ Business Model Canvas และเทคนิคการสื่อสารแผนธุรกิจให้กับกลุ่มเป้าหมาย (Pitching) โดยเนื้อหาหลักสูตรมุ่งเน้นส่งเสริมให้ชุมชนได้เรียนรู้แนวทางการยกระดับพัฒนาสินค้าของตนเองในบริบทที่เหมาะสม
- การตลาดสมัยใหม่ การทำแผนและกลยุทธ์ทางการตลาด การสร้างแบรนด์ เทคนิคและเครื่องมือทางการตลาด กลยุทธ์การขายสินค้าช่องทางออนไลน์
- การพัฒนาและยกระดับสินค้าทรัพยากรชีวภาพของชุมชน ให้เป็นสินค้าที่สร้างสรรค์ มีคุณค่าและเอกลักษณ์ที่โดดเด่น และสามารถสร้างโอกาสทางการตลาด

(.....
ประธานกรรมการ

(.....
กรรมการ

(.....
กรรมการและเลขานุการ

- มาตรฐานสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและจำเป็นสำหรับสินค้าทรัพยากรชีวภาพของชุมชน
- หัวข้ออื่น ๆ ตามความเหมาะสม เช่น การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุน การเตรียมความพร้อมการเข้าสู่ช่องทางตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเพิ่มพูนความรู้ด้านการพัฒนาสินค้า การพัฒนาธุรกิจ และการตลาดให้แก่ชุมชน โดยมุ่งหวังให้สามารถไปประยุกต์ใช้ในการประกอบธุรกิจได้

5) ดำเนินการเชิญชุมชนที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมทั้งรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทาง (ตามที่ สพภ. กำหนด) และที่พักให้กับชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรม

6) จัดหาอุปกรณ์บันทึกภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว พร้อมเจ้าหน้าที่ควบคุมและถ่ายทำตลอดระยะเวลาการอบรม จัดทำรายงานสรุปการดำเนินงานในรูปแบบ One page เพื่อประชาสัมพันธ์สร้างการรับรู้ในรูปแบบ Online

7) ประเมินผลความรู้การอบรมของผู้เข้ารับการอบรมทั้งก่อนและหลังการเข้าร่วมอบรม

8) จัดทำชุดข้อมูลของชุมชนและสินค้าทรัพยากรชีวภาพ จำนวน 20 ชุมชน ที่จะนำเสนอแก่ภาคธุรกิจ ในรูปแบบเอกสารข้อมูล และไฟล์สำหรับนำเสนอ (Power Point) หรือไฟล์ข้อมูลในรูปแบบอื่นๆ ตามความเหมาะสม ชุมชนละ 1 ชุด

4.5 จัดทำหลักเกณฑ์และประเมินศักยภาพของชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรมเพื่อคัดเลือกให้เหลือ 10 ชุมชน ประกอบด้วยด้านวัตถุดิบ กระบวนการผลิต คุณภาพมาตรฐาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม ในการสร้างมูลค่าเพิ่ม/ความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์สู่เชิงพาณิชย์ ประเมินสถานการณ์และโอกาสของผลิตภัณฑ์ทรัพยากรชีวภาพที่มีศักยภาพในการพัฒนาสู่การเป็นผลิตภัณฑ์ชั้นนำ


ส่วนที่ 2 การให้คำปรึกษาเชิงลึก และพัฒนาและยกระดับสินค้าทรัพยากรชีวภาพ

4.6 จัดทำแผนปฏิบัติการให้คำปรึกษาแนะนำชุมชนที่ผ่านการคัดเลือกตามข้อ 4.5 โดยละเอียด พร้อมกำหนดทีมที่ปรึกษาที่จะเข้าไปดำเนินการ แยกเป็นรายชุมชน หรือกลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยการพัฒนาอุปแบบหรือแนวคิดผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์เพื่อสร้างคุณค่าและเพิ่มมูลค่าตามความเหมาะสมกับศักยภาพของชุมชนและสถานประกอบการ


4.7 ดำเนินการลงพื้นที่เข้าไปให้คำปรึกษาเชิงลึกด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการในการผลิตสินค้า ตั้งแต่กระบวนการเลือกสินค้า กระบวนการผลิต การขอรับรองมาตรฐาน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ โครงสร้างต้นทุนและการตั้งราคา และการทำการตลาด

4.8 ดำเนินการปรับปรุงพัฒนาและยกระดับสินค้าทรัพยากรชีวภาพ ทั้งด้านรูปทรง ประโยชน์ใช้สอย ความเหมาะสมในการผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าและความเป็นไปได้ทางการตลาด พร้อมพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (ถ้ามี) อย่างน้อย 5 รายการ ทั้งนี้ต้องแสดงให้เห็นถึงความแตกต่าง รวมทั้งศักยภาพทางการตลาด ความสามารถในการผลิต ความพร้อมทางเทคโนโลยีที่ใช้ในการพัฒนาสินค้าและต้นทุนการผลิต

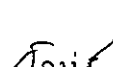
4.9 ดำเนินการผลิตต้นแบบสินค้าจำนวน 5 รายการๆ ละ 100 ชิ้น โดยต้องได้รับมาตรฐานคุณภาพและความปลอดภัยจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

(.....)

ประธานกรรมการ

(.....)

กรรมการ

(.....)

กรรมการและเลขานุการ

4.10 นำสินค้าที่ผลิตเข้าสู่ช่องทางการตลาดที่เหมาะสม พร้อมทั้งบริหารจัดการการจำหน่าย พร้อมทั้งติดตามการจำหน่าย และแสวงหารูปแบบและช่องทางการตลาดใหม่เพื่อให้สามารถจำหน่ายสินค้าได้ พร้อมทั้งจัดทำรายงานการจำหน่ายสินค้า

4.11 จัดทำแผนบริหารจัดการการจำหน่ายสินค้า กรณีที่ สพก.ดำเนินการเอง และกรณีที่ไม่ดำเนินการ รวมทั้งให้ข้อเสนอแนะในการจัดจำหน่ายต่อไป

ส่วนที่ 3 การดำเนินกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ และพิธีลงนาม MOU

4.12 การดำเนินกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ

1) นำเสนอแนวคิดรูปแบบของการจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ แนวทางวิธีการในการแสวงหา และคุณสมบัติของผู้ประกอบการ/ผู้ร่วมลงทุน/ผู้สนับสนุนงบประมาณ เพื่อเชิญชวนเข้าร่วมกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) สถานที่จัดงาน (พื้นที่จัดกิจกรรมพิธีเปิด พื้นที่จัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ พื้นที่จัดแสดงสินค้า) รวมถึงกำหนดการ และลำดับขั้นตอนการจัดกิจกรรม

2) จัดหา ออกแบบและจัดสถานที่เพื่อจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ พร้อมจัดตกแต่งสถานที่ และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่จำเป็นให้เพียงพอสำหรับการจัดพิธีเปิด การเจรจาธุรกิจ และการแสดงสินค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) กิจกรรมพิธีเปิดงาน จัดให้มีเวทีพร้อมป้าย Backdrop และออกแบบตกแต่ง ขนาดเหมาะสมกับพื้นที่ และจัดพิธีเปิดงานในรูปแบบสากล

(2) กิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจ จัดให้มีพื้นที่และโต๊ะ เก้าอี้ สำหรับการเจรจาธุรกิจ ไม่น้อยกว่า 5 ชุด แต่ละชุดประกอบด้วย โต๊ะพร้อมผ้าคลุม จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ตัว เก้าอี้ จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ตัว และป้ายชื่อ จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ป้าย

(3) กิจกรรมจัดแสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้า โดยจัดเตรียมพื้นที่ให้ชุมชน (ที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม) 10 ราย สำหรับแสดงสินค้า ประกอบด้วย โต๊ะพร้อมผ้าคลุม จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ตัว เก้าอี้ จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ตัว ปลั๊กไฟ 1 จุด ไฟแสงสว่าง (ถ้าจำเป็น) และป้ายชื่อชุมชน จำนวนไม่น้อยกว่า 1 ป้าย

(4) พื้นที่นิทรรศการจัดแสดงสินค้าทรัพยากรชีวภาพที่ได้รับพัฒนาและยกระดับพร้อมตกแต่งพื้นที่ให้สวยงาม และป้ายแสดงข้อมูลรายละเอียดแต่ละผลิตภัณฑ์

3) ประสานและเชิญชุมชน (ที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรม) 10 ราย และผู้ซื้อ/นักธุรกิจ/คู่ค้า/ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมการเจรจาจับคู่ธุรกิจ โดยมีผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งหมดไม่น้อยกว่า 50 คน


4) ดำเนินการประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจทางสื่อประชาสัมพันธ์ไม่น้อยกว่า 3 ช่องทาง ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ก่อนการจัดงานไม่น้อยกว่า 7 วัน

5) ถ่ายทำวีดิทัศน์การจัดกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจตลอดระยะเวลาของการจัดงาน


6) รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการเจรจาจับคู่ธุรกิจ ได้แก่ ค่าอาหารอาหารว่างและเครื่องดื่ม ค่าอาหารกลางวัน (ถ้ามี) ค่าตอบแทนวิทยากร ค่าใช้จ่ายในการเดินทางและที่พักของวิทยากรและชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรม และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

7) จัดเตรียมทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการจัดกิจกรรม

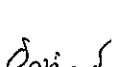
8) จัดเตรียมระบบการลงทะเบียน จัดหาพิธีกรในการดำเนินกิจกรรม การบันทึกสาระการดำเนินงาน รูปถ่าย จัดทำรายงานสรุปการดำเนินงานในรูปแบบ One page เพื่อประชาสัมพันธ์


(.....)

ประธานกรรมการ


(.....)

กรรมการ


(.....)

กรรมการและเลขานุการ

- 9) จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจของการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมสรุปผลการประเมินฯ
10) สรุปผลการจับคู่ธุรกิจระหว่างชุมชนและผู้ซื้อ/นักธุรกิจ/คู่ค้า/ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรม โดยจะต้องได้คู่ธุรกิจอย่างน้อย 5 คู่ เพื่อเตรียมจัดทำบันทึกความเข้าใจ (Memorandum Of Understanding : MOU) การส่งเสริมสนับสนุนการพัฒนาการใช้ประโยชน์ทรัพยากรชีวภาพระดับชุมชน

4.13 พิธีลงนามบันทึกความเข้าใจ (Memorandum Of Understanding : MOU)


- 1) จัดทำบันทึกความเข้าใจ (Memorandum Of Understanding : MOU) ให้สอดคล้องกับผลการเจรจาจับคู่ธุรกิจในแต่ละคู่ และนำเสนอให้ สพภ. พิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนการลงนาม
- 2) จัดพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจ ระหว่างชุมชน กับผู้ประกอบการ โดยมีผู้เข้าร่วมกิจกรรมไม่น้อยกว่า 40 คน ในสถานที่ที่เหมาะสม
- 3) จัดเตรียมทีมงานที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการจัดกิจกรรม
- 4) เชิญชุมชน ผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมกิจกรรม
- 5) นำเสนอวีดิทัศน์การดำเนินงานโครงการ รวมถึงสรุปผลการจับคู่ธุรกิจในช่วงพิธีเปิดงาน
- 6) จัดให้มีการเสวนาหัวข้อที่เกี่ยวกับการพัฒนาและยกระดับสินค้าจากทรัพยากรชีวภาพภายในงาน โดยผู้รับจ้างจะต้องเชิญผู้ร่วมเสวนา และจัดหาผู้ดำเนินรายการ และจัดเตรียมประเด็นคำถามสำหรับการเสวนา
- 7) ออกแบบป้ายประชาสัมพันธ์นำเสนอข้อมูลการเจรจาจับคู่ธุรกิจของธุรกิจ เพื่อประชาสัมพันธ์ภายในงาน
- 8) เชิญสื่อมวลชนเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมทั้งจัดให้มีสื่อมวลชนสัมภาษณ์ผู้บริหารภายในงาน และจัดทำ Press Release สำหรับแจกสื่อมวลชนเพื่อเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ในช่องทาง Online และ social media ไม่น้อยกว่า 5 สื่อ
- 9) จัดเตรียมระบบการลงทะเบียน จัดหาพิธีกรในการดำเนินกิจกรรม การบันทึกสาระการดำเนินงาน รูปถ่าย จัดทำรายงานสรุปการดำเนินงานในรูปแบบ One page เพื่อประชาสัมพันธ์
- 10) รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจ ได้แก่ ค่าอาหาร อาหารว่างและเครื่องดื่ม ค่าอาหารกลางวัน (ถ้ามี) ค่าตอบแทนวิทยากร ของที่ระลึกวิทยากร ค่าใช้จ่ายในการเดินทางและที่พักของวิทยากรและชุมชนที่เข้าร่วมกิจกรรม และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

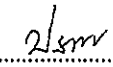
5. กำหนดเวลาแล้วเสร็จของงานจ้างที่ปรึกษา

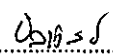
ระยะเวลาดำเนินการ : 210 วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา

6. ผลงานที่จะต้องส่งมอบ

งวดงาน	งานที่จะต้องส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
งวดงานที่ 1	รายงานการศึกษาขั้นต้น (Inception Report) ประกอบด้วย ผลการดำเนินงานข้อ 4.1 ในรูปแบบรายงานจำนวน 6 เล่ม พร้อมข้อมูลในรูปแบบดิจิทัล (Soft file) บรรจุลงใน USB Drive จำนวน 1 ชุด	ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

(.....)
ประธานกรรมการ

(.....)
กรรมการ

(.....)
กรรมการและเลขานุการ

งวดงาน	งานที่จะส่งมอบ	กำหนดส่งมอบ
งวดงานที่ 2	รายงานการศึกษาขั้นก้าวหน้า (Progress Report) จำนวน 6 เล่ม พร้อมข้อมูลในรูปแบบดิจิทัล (Soft file) บรรจุลงใน USB Drive จำนวน 1 ชุด โดยเนื้อหาของรายงานประกอบด้วย 1) ผลงานงวดที่ 1 ที่ปรับแก้ตามแนวทางของคณะกรรมการตรวจรับงานจ้างที่ปรึกษา 2) ผลงานตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 4.2 - 4.5 ในช่วงเวลา 90 วันแรก 3) แผนงานที่จะดำเนินงานขั้นต่อไป	ภายใน 90 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
งวดงานที่ 3	รายงานผลความก้าวหน้าฉบับกลาง (Interim Report) จำนวน 6 เล่ม พร้อมข้อมูลในรูปแบบดิจิทัล (Soft file) บรรจุลงใน USB Drive จำนวน 1 ชุด โดยเนื้อหาของรายงานประกอบด้วย 1) ผลงานงวดที่ 1-2 ที่ปรับแก้ตามแนวทางของคณะกรรมการตรวจรับงานจ้างที่ปรึกษา 2) ผลงานตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 4.2-4.11 ในช่วงระยะเวลาการดำเนินงาน 150 วันแรก ตามแผนงานฯ ที่เสนอมา 3) แผนงานที่จะดำเนินงานขั้นต่อไป	ภายใน 150 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา
งวดงานที่ 4	รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) พร้อมสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive summary) โดยเนื้อหาของรายงานต้องประกอบด้วย ผลการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 4.1 - 4.13 ที่เสร็จสมบูรณ์แล้ว ประกอบด้วย 1) รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) จำนวน 6 เล่ม 2) บทสรุปผู้บริหาร (Executive summary) ที่มีรายละเอียดสรุปครอบคลุมประเด็นสำคัญต่างๆ ตามขอบเขตงานทั้งหมด จำนวน 6 เล่ม 3) ข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการฯ (รายงานฯ ไฟล์ Artwork ไฟล์วิดีโอต้นฉบับ ในรูปแบบดิจิทัล (Soft file) บรรจุลงใน External Hard disk จำนวน 1 ชุด	ภายใน 210 วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

7. เงื่อนไขการชำระเงิน

สพท. จะแบ่งงวดชำระเงินออกเป็น 4 งวด ตามเงื่อนไข ดังนี้

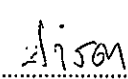
งวดที่ 1 ชำระเงินจำนวนร้อยละ 20 ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ 1 ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์

งวดที่ 2 ชำระเงินจำนวนร้อยละ 25 ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ 2 ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์

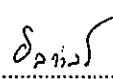
งวดที่ 3 ชำระเงินจำนวนร้อยละ 40 ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ 3 ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์

(.....) 

ประธานกรรมการ

(.....) 

กรรมการ

(.....) 

กรรมการและเลขานุการ

งวดที่ 4 ชำระเงินจำนวนร้อยละ 15 ของวงเงินตามสัญญา ภายหลังจากที่ได้ทำการส่งมอบและผ่านการตรวจรับงานตามงวดที่ 4 ของสัญญาเสร็จสมบูรณ์

8. วงเงินในการจัดหา

วงเงินงบประมาณ : 2,000,000 บาท (สองล้านบาทถ้วน)

9. เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

สพท. จะพิจารณาข้อเสนอตามหลักเกณฑ์การประเมินราคาและคุณภาพ โดยให้น้ำหนักคะแนน ดังนี้

9.1 ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 25

9.2 เกณฑ์ด้านคุณภาพ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ 75 โดยแบ่งเป็น

- 1) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา ร้อยละ 15
- 2) วิธีบริหารและการปฏิบัติงาน ร้อยละ 50
- 3) บุคลากรที่ร่วมงาน ร้อยละ 10

9.3 ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพในแต่ละข้อไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 จึงจะพิจารณาข้อเสนอทางด้านราคาต่อไปโดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ตามภาคผนวก

9.4 คณะกรรมการฯ จะพิจารณาผู้ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพก่อนเป็นลำดับแรก โดยจะคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพแล้ว และคัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด

9.5 กรณีไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ สพท. ขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการคัดเลือก ทั้งนี้ผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใดๆ ไม่ได้

9.6 กรณีที่มีผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการฯ ที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่ามีความเหมาะสม และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร แต่ทั้งนี้ต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

10. บุคลากรที่ต้องการ

บุคลากรของทีมงานที่ปรึกษา จะต้องมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในด้านต่างๆ ดังนี้

ลำดับ	รายการ	จำนวน (คน)	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา
บุคลากรหลัก				
1	ผู้จัดการโครงการ	1	5	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขา เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ บริหารจัดการโครงการ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง
2	ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนา ธุรกิจ/การตลาด	1	5	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขา เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง

(.....
ประธานกรรมการ

(.....
กรรมการ

(.....
กรรมการและเลขานุการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน (คน)	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา
3	ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	1	5	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขา บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือสาขาอื่นที่เกี่ยวข้อง
4	นักวิจัย	2	3	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท สาขา บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือ สาขาที่เกี่ยวข้อง
บุคลากรสนับสนุน				
5	ผู้ประสานงาน	1	2	ไม่ต่ำกว่าปริญญาตรี สาขา บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือ สาขาที่เกี่ยวข้อง

11. อัตราค่าปรับ

กรณีที่ที่ปรึกษาทำงานไม่แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนด ที่ปรึกษาจะต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้าง เป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ 0.10 (ศูนย์จุดหนึ่งศูนย์) ของวงเงินค่าจ้าง นับถัดจากวันครบกำหนด จนถึงวันที่ที่ปรึกษาปฏิบัติตามสัญญาถูกต้อง ครบถ้วน และได้ตรวจรับงานแล้ว


12. เงินประกันผลงาน


ในการจ่ายเงินให้แก่ที่ปรึกษาแต่ละงวด ผู้ว่าจ้างจะหักเงินจำนวนร้อยละ 5 (ร้อยละห้า) ของเงินที่ต้องจ่ายในงวดนั้นเพื่อเป็นประกันผลงาน หรือที่ปรึกษาอาจนำหนังสือค้ำประกันของธนาคารหรือหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศซึ่งมีอายุการค้ำประกันตลอดอายุสัญญา มามอบให้ผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ เพื่อเป็นหลักประกันแทนก็ได้ ผู้ว่าจ้างจะคืนเงินประกันผลงาน และ/หรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารดังกล่าวตามวรรคหนึ่ง โดยไม่มีดอกเบี้ยให้แก่ที่ปรึกษาพร้อมกับการจ่ายเงินค่าจ้างงวดสุดท้าย


13. หลักประกันสัญญา

ที่ปรึกษาซึ่งมิใช่หน่วยงานของรัฐที่ได้รับคัดเลือกให้ทำสัญญาจ้างที่ปรึกษากับ สผก. ต้องวางหลักประกันสัญญาจ้างที่ปรึกษาเป็นจำนวนเงินเท่ากับร้อยละ 5 ของราคาจ้างที่ปรึกษาให้ สผก. ยึดถือไว้ในขณะทำสัญญาโดยใช้หลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใด ดังต่อไปนี้

- 1) เงินสด
- 2) เช็คหรือตราพอร์ท ที่ธนาคารเซ็นสั่งจ่าย โดยเป็นเช็คหรือตราพอร์ทลงวันที่ที่ใช้เช็คหรือตราพอร์ทนั้นชำระต่อเจ้าหน้าที่ในวันทำสัญญา หรือก่อนวันนั้นไม่เกิน 3 วันทำการ
- 3) หนังสือค้ำประกันของธนาคารภายในประเทศ ตามแบบที่คณะกรรมการนโยบายกำหนดโดยอาจเป็นหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนดก็ได้

(.....) 
ประธานกรรมการ

(.....) 
กรรมการ

(.....) 
กรรมการและเลขานุการ

4) หนังสือคำประกันของบริษัทเงินทุน หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยอนุโลมให้ใช้ตามตัวอย่างหนังสือคำประกันของธนาคารที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด

5) พันธบัตรรัฐบาลไทย

หลักประกันนี้จะคืนให้ โดยไม่มีดอกเบี้ยภายใน 15 วันนับถัดจากวันที่ที่ปรึกษาพ้นจากข้อผูกพันตามสัญญาจ้างที่ปรึกษาแล้ว

14. เอกสารการยื่นข้อเสนอ

ที่ปรึกษาจะต้องยื่นซองข้อเสนอซึ่งประกอบด้วยข้อเสนอด้านเทคนิคและด้านราคาแยกกัน โดยใส่ซองปิดผนึก จำนวน 6 ซุด (ต้นฉบับ 1 ซุด และสำเนา 5 ซุด) เสนอต่อ ประธานคณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก ดังนี้

14.1 ข้อเสนอด้านเทคนิค

- (1) ข้อเสนอด้านเทคนิค ที่มีรายละเอียดครอบคลุมและสอดคล้องกับเกณฑ์คุณภาพ
- (2) หนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมายในกรณีที่ที่ปรึกษามอบอำนาจให้บุคคลอื่น ลงลายมือชื่อให้ชัดเจน หรือหลักฐานแสดงตัวตนของที่ปรึกษาในการเสนอราคาแทน
- (3) สำเนาหนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาของศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษากระทรวงการคลัง พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง
- (4) หนังสือรับรองผลงานการจ้างที่ปรึกษาประเภทเดียวกันและเป็นผลงานที่เป็นคู่สัญญาโดยตรงกับหน่วยงานรัฐ หรือหน่วยงานเอกชนที่ สพท. เชื่อถือ
- (5) รายละเอียดคุณวุฒิการศึกษา ความเชี่ยวชาญหรือประสบการณ์ของบุคลากรหลักและบุคลากรสนับสนุน (ถ้ามี) พร้อมเอกสารหลักฐานอ้างอิง

14.2 ข้อเสนอด้านราคา แสดงงบประมาณในการดำเนินงาน บรรจุในซองปิดผนึกแยกจากของข้อเสนอด้านเทคนิค และระบุชัดเจนหน้าซองว่า "ข้อเสนอด้านราคา" โดยมีเนื้อหา รายละเอียดข้อเสนอด้านราคา และอาจแบ่งงบประมาณในการดำเนินการเป็นหมวดหมู่ เช่น

- ค่าตอบแทนบุคลากร (Remuneration) โดยมีรายละเอียดจำนวน คน - วัน
- ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรม (Reimbursable Expenses) โดยมีรายละเอียดตามสมควร เช่น ค่าจัดประชุม 3 ครั้ง (...บาท/ครั้ง x 3 ครั้ง) = ... บาท
- ค่าบำรุงหน่วยงานหรือค่าสนับสนุนสถาบัน (ถ้ามี)

15. กรรมสิทธิ์ในข้อมูล เอกสารและผลการดำเนินงาน

ข้อมูลและเอกสารที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานของผู้รับจ้างภายใต้การจับคู่ธุรกิจเพื่อยกระดับการผลิตสินค้าตามหลักการ BEDO-BCG และสร้างโอกาสทางการตลาดนี้ ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างจะนำไปเผยแพร่หรือใช้เพื่อวัตถุประสงค์ใด ๆ มิได้ เว้นแต่จะได้รับการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก ผู้ว่าจ้างเท่านั้น

(.....
ประธานกรรมการ

(.....
กรรมการ

(.....
กรรมการและเลขานุการ

16. หน้าที่ความรับผิดชอบของที่ปรึกษาและผู้ว่าจ้าง

16.1 หน้าที่ความรับผิดชอบของที่ปรึกษาหรือผู้รับจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องสนับสนุนและให้ความร่วมมือในการดำเนินงาน ดังนี้

1) ในกรณีที่ สพก. ประสานงานหรือขอความร่วมมือให้ผู้รับจ้างมาร่วมประชุม สัมมนา หรือชี้แจงข้อมูล รายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินงานหรือผลงานในโอกาสต่าง ๆ ภายในระยะเวลาของสัญญาจ้าง ผู้รับจ้างจะต้องให้ความร่วมมือโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

2) ในกรณีที่ สพก. จะจัดให้มีกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการมีส่วนร่วมหรือดำเนินการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ที่เกี่ยวข้องกับโครงการ สพก. อาจขอความร่วมมือให้ผู้รับจ้างจัดหาข้อมูลในประเด็นต่าง ๆ รวมทั้งให้คำแนะนำด้านวิชาการหรือข้อมูลข้อเท็จจริงที่พบจากการศึกษาเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการประชาสัมพันธ์ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

3) ในกรณีที่การดำเนินงานตามขอบเขตและแผนการดำเนินงานต้องการให้บุคลากรของ สพก. ไปร่วมปฏิบัติหรือให้ข้อคิดเห็น หากมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด

16.2 หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ว่าจ้าง

สพก. จะให้การสนับสนุนการปฏิบัติงานของผู้รับจ้างเกี่ยวกับข้อมูลในส่วนของ สพก. มีอยู่และสามารถใช้ประโยชน์ในการดำเนินงานตามขอบเขตและแผนการดำเนินงาน การออกหนังสือเชิญหรือการร่วมประสานงานอย่างเป็นทางการกับส่วนราชการต่าง ๆ การอำนวยความสะดวกด้านสถานที่ประชุมเพื่อเตรียมการ/หรือการดำเนินงาน ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องมีหนังสือร้องขอเป็นลายลักษณ์อักษร และรับผิดชอบต่อค่าใช้จ่ายในส่วนที่เกี่ยวข้องโดยไม่คิดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมนอกเหนือจากที่กำหนดไว้ในสัญญาจ้าง

17. การกำกับการดำเนินงานของที่ปรึกษา

17.1 สพก. จะแต่งตั้งคณะกรรมการกำกับการดำเนินงานของที่ปรึกษา หรือบุคคลที่ สพก. มอบหมาย เพื่อให้มีหน้าที่ในการกำกับการดำเนินงาน ให้ข้อมูลเกี่ยวกับงานที่จะจ้าง รวมทั้งการประสานงานความร่วมมือต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานจ้าง ตลอดระยะเวลาการจ้าง และ/หรือจนกว่างานจะแล้วเสร็จตามสัญญา

17.2 สพก. จะจัดส่งเจ้าหน้าที่ร่วมงานกับที่ปรึกษา (Counterpart Staff) เพื่อทำหน้าที่ประสานระหว่าง สพก. กับที่ปรึกษา หรือทำงานร่วมกับที่ปรึกษา เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดความรู้และทักษะ ซึ่งที่ปรึกษาจะต้องให้การสนับสนุนการดังกล่าว

17.3 เพื่อให้การกำกับการดำเนินการของที่ปรึกษาเป็นไปอย่างรวดเร็วและถูกต้อง ที่ปรึกษาจะต้องจัดให้มีผู้ประสานงานโครงการ หรือผู้แทน หรือผู้จัดการโครงการ เพื่อการติดตาม ติดต่อประสานงาน ตรวจสอบติดตามความก้าวหน้าตลอดระยะเวลาสัญญา ซึ่งจะต้องเป็นผู้ที่สามารถตัดสินใจในเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้

(.....) *Thi*

ประธานกรรมการ

(.....) *Alan*

กรรมการ

(.....) *Dani*

กรรมการและเลขานุการ

18. หน่วยงานที่รับผิดชอบ

ฝ่ายเศรษฐกิจชุมชน สำนักเศรษฐกิจชีวภาพ

สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจจากฐานชีวภาพ (องค์การมหาชน)

สถานที่ติดต่อ ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา ๕ ธันวาคม ๒๕๕๐

อาคารรัฐประศาสนภักดี (อาคาร B) ชั้น 9

เลขที่ 120 หมู่ที่ 3 ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง

เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210

โทรศัพท์ 0-2141-7846

(.....
pi.....)

ประธานกรรมการ

(.....
ปณ.....)

กรรมการ

(.....
ปณ.....)

กรรมการและเลขานุการ

ภาคผนวก
หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance)
รายละเอียดการนำเสนอทางเทคนิค

รายละเอียดการให้คะแนน	จำนวนคะแนน
1. ราคาที่ยื่นเสนอ (Price) (น้ำหนักร้อยละ 25)	
คำนวณโดยระบบ e-GP	100 คะแนน
2. การนำเสนอทางเทคนิค (น้ำหนักร้อยละ 75 คะแนน)	
2.1 ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา (น้ำหนักร้อยละ 15) โดยมีเกณฑ์ ดังนี้	100 คะแนน
- ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ 1,000,000 บาท ขึ้นไป จำนวน 2 งาน ขึ้นไป	100 คะแนน
- ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ 1,000,000 บาท ขึ้นไป จำนวน 1 งาน ขึ้นไป	90 คะแนน
- ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ 700,000 บาท ถึง 1,000,000 บาท จำนวน 2 งาน ขึ้นไป	80 คะแนน
- ผลงานของที่ปรึกษา ในวงเงินตั้งแต่ 700,000 บาท ถึง 1,000,000 บาท จำนวน 1 งาน ขึ้นไป	70 คะแนน
2.2 วิธีบริหารและการปฏิบัติงาน (น้ำหนักร้อยละ 50)	100 คะแนน
2.2.1 แนวคิดในการศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	50 คะแนน
- ความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของการศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับโครงการ	25 คะแนน
- แนวคิดในการดำเนินงานอย่างชัดเจนเพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด	25 คะแนน
2.2.2 ความเข้าใจต่อการดำเนินงานโครงการตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยพิจารณาความสอดคล้องของแนวคิดหรือแนวทางการดำเนินงานตามข้อกำหนดของ TOR	50 คะแนน
- วางแผนการดำเนินงานตรงตามวัตถุประสงค์ครบถ้วนตามขอบเขตของโครงการ	20 คะแนน
- มีการวางแผนทาง และขั้นตอนการดำเนินงานที่ละเอียดและชัดเจน รวมทั้งมีการจัดลำดับงานตรงตามขอบเขตใน TOR	15 คะแนน
- แผนงานมีการกำหนดระยะเวลา และจำนวนคนในการปฏิบัติงานที่เหมาะสม ตรงตามเป้าหมายของการดำเนินงานในขั้นตอนต่าง ๆ สอดคล้องตามขอบเขตงาน	15 คะแนน
2.3 บุคลากรที่ร่วมงาน (น้ำหนักร้อยละ 10)	100 คะแนน

(.....) *1921*
ประธานกรรมการ

(.....) *2/18m*
กรรมการ

(.....) *05/18/25*
กรรมการและเลขานุการ

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม 20 คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (10 คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (10 คะแนน)	
					มากกว่า 5 ปี	5 ปี	ปริญญาเอก	ปริญญาโท
1	ผู้จัดการโครงการ	5	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท	เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ บริหารจัดการ โครงการ หรือ สาขาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	10 คะแนน	8 คะแนน	10 คะแนน	8 คะแนน

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม 20 คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (10 คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (10 คะแนน)	
					มากกว่า 5 ปี	5 ปี	ปริญญาเอก	ปริญญาโท
2	ผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาธุรกิจ/ การตลาด	5	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท	เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือสาขาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	10 คะแนน	8 คะแนน	10 คะแนน	8 คะแนน

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม 20 คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (10 คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (10 คะแนน)	
					มากกว่า 5 ปี	5 ปี	ปริญญาเอก	ปริญญาโท
3	ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	5	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท	บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือสาขาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	10 คะแนน	8 คะแนน	10 คะแนน	8 คะแนน

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิการศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม 15 คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (10 คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (5 คะแนน)	
					มากกว่า 3 ปี	3 ปี	ปริญญาเอก	ปริญญาโท
4	นักวิจัย คนที่ 1	3	ไม่ต่ำกว่าปริญญาโท	บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือสาขาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	10 คะแนน	8 คะแนน	5 คะแนน	3 คะแนน

(.....
ประธานกรรมการ

(.....
กรรมการ

(.....
กรรมการและเลขานุการ

ลำดับ	รายการ	ประสบการณ์ (ปี)	วุฒิ การศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม 15 คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (10 คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (5 คะแนน)	
					มากกว่า 3 ปี	3 ปี	ปริญญา เอก	ปริญญา โท
5	นักวิจัย คนที่ 2	3	ไม่ต่ำกว่า ปริญญา โท	บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือสาขาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	10 คะแนน	8 คะแนน	5 คะแนน	3 คะแนน

ลำดับ	รายการ	ประสบ การณ์ (ปี)	วุฒิ การศึกษา	สาขาวิชา	คะแนนเต็ม 10 คะแนน			
					ด้านประสบการณ์ (5 คะแนน)		ด้านวุฒิการศึกษา (5 คะแนน)	
					มากกว่า 2 ปี	2 ปี	ปริญญา โท	ปริญญา ตรี
6	ผู้ประสานงาน	2	ไม่ต่ำกว่า ปริญญา ตรี	บริหารธุรกิจ วิทยาศาสตร์ วิศวกรรมศาสตร์ หรือสาขาอื่นที่ เกี่ยวข้อง	5 คะแนน	3 คะแนน	5 คะแนน	3 คะแนน

(.....
ประธานกรรมการ

(.....
กรรมการ

(.....
กรรมการและเลขานุการ