

ขอบเขตของงานจ้างที่ปรึกษา (Terms of Reference : TOR)
กิจกรรม วิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า
ภายใต้โครงการ การยกระดับศูนย์กลางการพัฒนาอัตลักษณ์กาแฟอาราบิก้าภาคเหนือ
(Northern Boutique Arabica Coffee Center)
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๓

๑. หลักการและเหตุผล

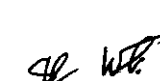
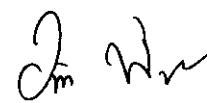
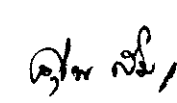
กาแฟเป็นสินค้าที่มีมูลค่าการซื้อขายเป็นอันดับ ๒ ของโลก รองจากปิโตรเลียม และมีการเติบโตของตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยการบริโภคกาแฟของประชากรโลกที่เติบโตเฉลี่ยปีละ ๑.๒% จากข้อมูลของ International Coffee Organization - ICO ระบุว่า ในปี ๒๐๑๕ มีผลผลิตกาแฟของโลกสูงถึง ๙ ล้านเมตริกตัน จากการเพาะปลูกใน ๗๐ ประเทศ ส่งผลให้อุตสาหกรรมกาแฟสร้างเสริมอาชีพและรายได้ให้แก่ประชากรกว่า ๒๕ ล้านคนทั่วโลก โดยเฉพาะเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในทวีปแอฟริกา ละตินอเมริกา อเมริกาใต้ และกลุ่มประเทศอาเซียน

ด้านการผลิตกาแฟ ประเทศที่ผลิตกาแฟสูงสุดของโลก ๕ อันดับแรก ได้แก่ ประเทศบราซิล เวียดนาม โคลัมเบีย อินโดนีเซีย และเอธิโอเปีย ซึ่งมีประเทศในภูมิภาคอาเซียนรวมอยู่ด้วย ๒ ประเทศ คือ เวียดนาม (อันดับ ๒) และอินโดนีเซีย (อันดับ ๔) ส่วนประเทศไทยมีการเติบโตของการส่งออกเมล็ดกาแฟ และกาแฟสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นร้อยละ ๑.๖๖ ต่อปี ในช่วงปี ๒๕๕๓ - ๒๕๕๘

ด้านการบริโภค ประเทศไทยบริโภคกาแฟโดยเฉลี่ยมากเป็นอันดับที่ ๔๑ ของโลก และพบว่ามี ๔ ประเทศในอาเซียนที่ติดอันดับการบริโภคกาแฟโดยเฉลี่ยมากที่สุด ใน ๕๐ อันดับแรก ได้แก่ สิงคโปร์ (อันดับที่ ๓๖) ไทย (อันดับที่ ๔๑) มาเลเซีย (อันดับที่ ๔๕) และฟิลิปปินส์ (อันดับที่ ๔๙)

ด้านการตลาดกาแฟ (Coffee) มีแนวโน้มสูงขึ้นตามการบริโภคที่เพิ่มขึ้นทั้งตลาดภายในและต่างประเทศ ตลาดกาแฟคั่วบดและสำเร็จรูปในช่วง ๕ ปีที่ผ่านมา (ปี ๒๕๕๕-๒๕๕๙) มีการขยายตัวร้อยละ ๗.๓ โดยปี ๒๕๕๙จะมีมูลค่าตลาดประมาณ ๓๙,๐๐๐ ล้านบาทและคาดว่าปี ๒๕๖๐ มีมูลค่าตลาดสูงถึง ๔๐,๐๐๐ ล้านบาท

ซึ่งจากการศึกษาในพื้นที่พบว่า การปลูกกาแฟบนพื้นที่สูงส่งผลให้เกษตรกรไม่เผาทำลายป่า เพราะต้องดูแลรักษาต้นกาแฟให้มีความอุดมสมบูรณ์ เพื่อผลผลิตที่มีคุณภาพ ขณะที่ด้านการตลาดก็พบว่ากาแฟยังมีความต้องการสูงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในปัจจุบันปริมาณความต้องการกาแฟอาราบิก้าเพิ่มมากขึ้น แต่ผลผลิตที่มีในพื้นที่และในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ทำให้ต้องมีการนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน โดยภาพรวมของทั้งประเทศมีความต้องการบริโภคกาแฟอาราบิก้าราว ๓๐,๐๐๐ ตันต่อปี มีการนำเข้าจากประเทศลาว ๓-๔ หมื่นตันต่อปี นำเข้าจากเมียนมา ๔-๕ พันตันต่อปี ทั้งนี้การขยายพื้นที่ปลูกกาแฟทำได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นป่าสงวนแห่งชาติ ดังนั้นภายใต้ข้อจำกัดของพื้นที่ปลูกที่ขยายไม่ได้มากนัก กลยุทธ์สำคัญของร่างยุทธศาสตร์กาแฟพื้นที่ภาคเหนือ ควรต้องมุ่งการผลิตกาแฟเชิงคุณภาพเป็นจุดขาย และเจาะตลาดกลุ่มเฉพาะ (Niche Market) มุ่งการสร้างมูลค่าสูงทางการตลาดขณะที่ในจังหวัดเชียงใหม่มีธุรกิจร้านกาแฟมากกว่า ๑,๐๐๐ แห่ง ทั้งที่เป็นร้านที่มีดีไซน์ มีบรรยากาศ และร้านริมถนน (Street Coffee) ซึ่งร้านกาแฟที่เกิดขึ้นจำนวนมากเพื่อรองรับการบริโภคที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากจังหวัดเชียงใหม่เป็นเมืองท่องเที่ยวและเป็นเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญ คาดว่าธุรกิจกาแฟของจังหวัดเชียงใหม่มีมูลค่าตลาดราว

๒,๐๐๐-๓,๐๐๐ ล้านบาทต่อปี รวมถึงการเสริมสร้างศักยภาพของบุคลากรในอุตสาหกรรมกาแฟ ให้สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

ตามประเด็นการขับเคลื่อนยุทธศาสตร์กาแฟ ปี ๒๕๖๐ - ๒๕๖๔ ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ที่มุ่งให้ประเทศไทยเป็นผู้นำการผลิตและการค้าในภูมิภาคอาเซียนก้าวไกลสู่ตลาดโลก ภายใต้ภาพลักษณ์กาแฟภาคเหนือ ซึ่งสอดคล้องกับความต้องการเชิงพื้นที่ (Local Economy) ของกลุ่มอุตสาหกรรมตลอดทั้งห่วงโซ่การผลิตของกาแฟอะราบิก้าในพื้นที่ภาคเหนือ จะเห็นได้ว่าการตลาดกาแฟที่สำคัญ คือ การบริโภคในประเทศ และการขยายการตลาดโดยเริ่มมีการส่งออกยังต่างประเทศ แหล่งปลูกในประเทศไทยคือในภาคเหนือสายพันธุ์ Arabica และในภาคใต้ สายพันธุ์ Robusta แต่ในธรรมชาติของการปลูกต้นกาแฟนั้น สภาพภูมิอากาศและแหล่งดินที่ปลูกส่งผลต่อคุณภาพของสารกาแฟ หรือเมล็ดกาแฟ ทำให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ดังเช่นในประเทศไทย มีแหล่งกาแฟที่มีชื่อเสียงหลายท้องถิ่น เช่น กาแฟอมก๋อย กาแฟดอยวาวี กาแฟดอยอินทนนท์ หากต้องการส่งเสริมให้เป็นที่รู้จักในระดับสากลเพื่อเพิ่มมูลค่าให้เทียบเท่ากับมาตรฐานต่างประเทศ กาแฟจากแหล่งต่างๆ ของไทยต้องได้รับการทดสอบ หรือตรวจสอบมาตรฐานจากผู้เชี่ยวชาญด้านการกำหนดมาตรฐานกาแฟ (Q Grader) ที่น่าเชื่อถือในระดับโลก เช่น Coffee Quality Institute (CQI) ประเทศสหรัฐอเมริกา, Specialty Coffee Association of America (SCAA) ประเทศสหรัฐอเมริกา Specialty Coffee Association of Europe (SCAE) ประเทศอังกฤษ เป็นต้น แต่ในการส่งตัวอย่าง หรือการทดสอบโดยหน่วยงานต่างๆ เหล่านี้มีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากอยู่ในต่างประเทศ ซึ่งในขณะนี้ประเทศไทยเริ่มมีหน่วยงานในลักษณะนี้เพิ่มมากขึ้น เช่น Specialty Coffee Association of Thailand (SCATH) และหน่วยงานภาคเอกชนอื่นๆ แต่ยังไม่เห็นหน่วยงานภาครัฐเข้ามาดำเนินการ หรือให้การควบคุมมาตรฐานของกาแฟภาคเหนือหรือกำหนดมาตรฐานรสชาติเอกลักษณ์ในแต่ละท้องถิ่น

จากเหตุผลดังกล่าว ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกาแฟอะราบิก้า ด้วยงานวิจัย และนวัตกรรม ควบคู่กับการพัฒนาคุณภาพของสารกาแฟ ทำให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ส่งเสริมให้เป็นที่รู้จักในระดับสากลเพื่อเพิ่มมูลค่าให้เทียบเท่ากับมาตรฐานต่างประเทศ จึงกำหนดจัด กิจกรรม วิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอะราบิก้า (Product Development) ภายใต้โครงการ การยกระดับศูนย์กลางการพัฒนาอัตลักษณ์กาแฟอะราบิก้าภาคเหนือ (Northern Boutique Arabica Coffee Center)

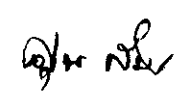
๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ พัฒนาลิขสิทธิ์และบรรจุภัณฑ์ใหม่จาก กาแฟอะราบิก้า ด้วยงานวิจัย และนวัตกรรม เพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์

๒.๒ พัฒนาการแปรรูปกาแฟอะราบิก้าชนิดพิเศษ การผลิตกาแฟเฉพาะถิ่น ทำให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้เทียบเท่ากับมาตรฐานต่างประเทศ

๒.๓ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการค้าท้องถิ่นและการท่องเที่ยว สร้างโอกาสการลงทุนสู่สากล อย่างยั่งยืน

Jim Pin



๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นวิสาหกิจที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล หรือมีการจดทะเบียนพาณิชย์ ในสาขาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูป และสาขาที่เกี่ยวข้อง จำนวน ๑๐ กิจการ และ ๑๐ แหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป

๔. สาขาอุตสาหกรรมเป้าหมาย

อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปและสาขาที่เกี่ยวข้อง

๕. พื้นที่ดำเนินการ

พื้นที่จังหวัด เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง แม่ฮ่องสอน เชียงราย พะเยา แพร่ และน่าน

๖. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

ปีงบประมาณ ๒๕๖๓ (กุมภาพันธ์ – กันยายน ๒๕๖๓)

๗. วงเงินงบประมาณ

๒,๔๔๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสี่แสนสี่หมื่นบาทถ้วน)

๘. ผลผลิต

ผลผลิตเชิงปริมาณ	หน่วยนับ	ค่าเป้าหมาย
๑. จำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยงานวิจัย และนวัตกรรม	กิจการ	๑๐
๒. จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาด้วยงานวิจัย และนวัตกรรม	ผลิตภัณฑ์	๑๐
๓. จำนวนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาจากการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ควบคู่กับการทดสอบชิมของผู้เชี่ยวชาญในการสร้างมาตรฐานเอกลักษณ์ของกาแฟไทย	ผลิตภัณฑ์	๑๐
ผลผลิตเชิงคุณภาพ		
ผู้รับบริการมีความพึงพอใจต่อการให้บริการให้บริการเฉลี่ย	ร้อยละ	๘๕

๙. ผลลัพธ์

ผลลัพธ์	หน่วยนับ	ค่าเป้าหมาย
ร้อยละของจำนวนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ได้รับการพัฒนาได้ผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๓๐	ร้อยละ	๗๐

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signature

๑๐. ขอบเขตของงานและการดำเนินงาน

๑๐.๑ จัดทำแผนการดำเนินงาน

๑๐.๑.๑ จัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวมของกิจกรรม ประกอบด้วย ทีมที่ปรึกษาพร้อมประวัติผลงาน วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน และแผนการดำเนินการ (Gantt Chart) พร้อมผลที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละขั้นตอน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ โดยแบ่งเป็น ๒ กิจกรรมดำเนินงานดังนี้

๑. กิจกรรมวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development)

๒. กิจกรรมการพัฒนาคุณภาพของสารกาแฟ ทำให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จากการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ควบคู่กับการทดสอบชิมของผู้เชี่ยวชาญในการสร้างมาตรฐานเอกลักษณ์ของกาแฟไทยเพื่อเพิ่มมูลค่าให้เทียบเท่ากับมาตรฐานต่างประเทศ

๑๐.๑.๒ ศึกษา รวบรวมองค์ความรู้ งานวิจัย นวัตกรรม และเทคโนโลยี ที่เกี่ยวข้อง ที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์กาแฟ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์กาแฟให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

๑๐.๒ ประชาสัมพันธ์ รับสมัคร และคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในพื้นที่เข้าร่วมโครงการ

๑๐.๒.๑ ประชาสัมพันธ์และรับสมัครกลุ่มเป้าหมายที่สนใจผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพ และร่วมประชาสัมพันธ์รับสมัครกลุ่มเป้าหมายในงานเปิดตัวโครงการ การยกระดับศูนย์กลางการพัฒนาอัตลักษณ์กาแฟอาราบิก้าภาคเหนือ (Northern Boutique Arabica Coffee Center)

๑๐.๒.๒ กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกในการพิจารณาผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วม ทั้งนี้ต้องได้รับ ความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับรางวัล หรือเจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๐.๒.๓ รับสมัครผู้สนใจเข้าร่วมกิจกรรมวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และกิจกรรมการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development) จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจกรรม และการพัฒนาคุณภาพของสารกาแฟ ทำให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จากการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ควบคู่กับการทดสอบชิมของผู้เชี่ยวชาญ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ แหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป

๑๐.๒.๔ ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม ให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เข้าร่วมการพิจารณา คัดเลือกด้วย คัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรมวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ กิจกรรม/๑๐ ผลิตภัณฑ์ และกิจกรรมการพัฒนาคุณภาพของสารกาแฟ ทำให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จากการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ควบคู่กับการทดสอบชิมของผู้เชี่ยวชาญ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์ พร้อมจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นผู้รับบริการ (แบบฟอร์ม A)

Dr. W. ฐน. ส.ย.
Dr. W.

๑๐.๓ ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการใช้งานวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอะราบิก้า (Product Development) จำนวน ๑๐ กิจการ/๑๐ ผลิตภัณฑ์

โดยให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกให้กับวิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกาแฟอะราบิก้าตามแนวทางการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์กาแฟด้วยงานวิจัย และนวัตกรรม (Value Creation) จนเกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พร้อมบรรจุภัณฑ์และมีความเป็นไปได้ในเชิงการผลิตและการตลาด จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ กิจการ/๑๐ ผลิตภัณฑ์ กิจการละ ๔ Man – Day หรือ ๔๔ Man-Hour โดยมีรายละเอียดให้คำปรึกษาแนะนำดังนี้

๑๐.๓.๑ ศึกษาวินิจฉัยสถานประกอบการ (Diagnosis) และประชุมร่วมกับผู้บริหารของสถานประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ วิเคราะห์ความต้องการ ประเมินศักยภาพ ความพร้อมของสถานประกอบการ จัดทำข้อเสนอโครงการ (Proposal) รายการกิจการ โดยข้อเสนอโครงการต้องระบุสภาพปัญหา แนวทาง/แผนงาน และตัวชี้วัดเพื่อกำหนดวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากกาแฟอะราบิก้า ด้วยงานวิจัย และนวัตกรรม

๑๐.๓.๒ ที่ปรึกษาเสนอความคิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ (Idea generation) ร่วมกับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในองค์กร โดยนำผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมานำเสนอ ร่วมกันเลือกงานวิจัยและเทคโนโลยีที่จะใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งจากรายละเอียดการให้คำปรึกษา วิธีการ/กระบวนการผลิต เครื่องจักร/อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ประโยชน์ทางโภชนาการของผลิตภัณฑ์ การเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมต่อผลิตภัณฑ์ พร้อมกำหนดทีมที่ปรึกษาที่จะเข้าไปดำเนินการในแต่ละกิจกรรม

๑๐.๓.๓ พัฒนาผลิตภัณฑ์ในระดับห้องปฏิบัติการ Lab scale ให้ได้ผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Prototype) ให้ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการประเมินคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ตามแนวคิดการพัฒนาที่คาดหวังไว้

๑๐.๓.๔ ทดสอบการยอมรับของผู้บริโภค (Sensory Test) ตามกลุ่มเป้าหมายผลิตภัณฑ์ละ ๕๐ คน โดยการประเมินคุณภาพทางประสาทสัมผัส คือ การตรวจวิเคราะห์ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ โดยใช้ประสาทสัมผัส ได้แก่ การมองเห็น การฟัง การดม การชิม และการสัมผัส และประมวลผลด้วยวิธีทางสถิติ และแปลผลอย่างมีหลักเกณฑ์

๑๐.๓.๕ นำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนาไปตรวจวิเคราะห์คุณภาพหรือสารประกอบสำคัญของผลิตภัณฑ์โดยรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการตรวจวิเคราะห์ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์นั้นๆ ผลการวิเคราะห์นี้

๑๐.๓.๖ ที่ปรึกษาจัดทำผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ต้นแบบ จำนวนอย่างน้อย ๒๐ ชิ้น/ผลิตภัณฑ์ ส่งมอบให้กับผู้ประกอบการและหน่วยงานผู้ว่าจ้าง (ผู้ว่าจ้าง ๕ ชิ้น / วิสาหกิจ ๑๕ ชิ้น) เพื่อนำไปเป็นต้นแบบในการผลิตสู่เชิงพาณิชย์ต่อไปได้ ซึ่งที่ปรึกษาควรเร่งจัดทำให้แล้วเสร็จก่อนการจัดงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดในลำดับต่อไป ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าทดสอบ ค่าขนส่ง และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการจัดทำผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ทั้งหมด

๑๐.๓.๗ ที่ปรึกษาจัดกิจกรรมการถ่ายทอดเทคโนโลยี กระบวนการผลิต วัสดุอุปกรณ์ เทคนิคการควบคุมคุณภาพการผลิตให้กับผู้เข้าร่วมโครงการครบทั้ง ๑๐ ผลิตภัณฑ์

๑๐.๓.๘ ที่ปรึกษาจัดทำสรุปข้อมูลการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่ประกอบไปด้วยที่มาและความสำคัญของการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ รายละเอียดการให้คำปรึกษา วิธีการ/กระบวนการผลิต เครื่องจักร/อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ประโยชน์ทางโภชนาการของผลิตภัณฑ์ การเลือกบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมต่อผลิตภัณฑ์

Jim Nho
๔๔ Man-Hour

๑๐.๓.๙ ที่ปรึกษาจะต้องบันทึกการให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมโครงการทุกครั้ง ตามแบบฟอร์มรายงานการให้คำปรึกษาแนะนำแก่สถานประกอบการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยแยกเป็นครั้งละ ๑ ใบ และเมื่อให้คำปรึกษาแนะนำครบตามจำนวนชั่วโมงแล้ว ที่ปรึกษาจะต้องสรุปผลการให้คำปรึกษาของแต่ละวิสาหกิจในภาพรวมพร้อมทั้งปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน

๑๐.๓.๑๐ ที่ปรึกษาจะต้องจัดให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมโครงการ ประเมินความพึงพอใจ (แบบฟอร์ม S) และประเมินผลลัพธ์ (แบบฟอร์ม O) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เมื่อดำเนินกิจกรรมแล้วเสร็จ

๑๐.๔ ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการแปรรูปกาแฟชนิดพิเศษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า การผลิตกาแฟเฉพาะถิ่น สร้างเอกลักษณ์กาแฟไทย(Specialty Coffee) ณ แหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป จำนวน ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ละ ๙ Man-day

โดยที่ปรึกษาจัดผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาแนะนำเพื่อสร้างองค์ความรู้ เทคนิคการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ ตั้งแต่กระบวนการจัดเตรียมวัตถุดิบ จนถึงการแปรรูปผลิตภัณฑ์กาแฟชนิดพิเศษ โดยที่ปรึกษาต้องจัดเตรียม วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องจักร บุคลากรที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำเนินการให้แล้วเสร็จตามวัตถุประสงค์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ละ ๙ Man-day หรือ ๕๔ Man-Hour โดยมีรายละเอียดให้คำปรึกษาแนะนำดังนี้

๑๐.๔.๑ ศึกษาวินิจฉัยสถานประกอบการ (Diagnosis) เพื่อแนะนำคณะที่ปรึกษา สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งผลิตกาแฟ วิเคราะห์หาความต้องการของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแต่ละกิจการ และจัดทำเป็นรายงานการประเมินสภาพปัญหา และข้อเสนอโครงการ (Proposal) โดยข้อเสนอโครงการต้องระบุสภาพปัญหา แนวทาง/แผนงาน และตัวชี้วัดรายการ จัดทำแผนปฏิบัติงานให้คำปรึกษาของแต่ละแหล่งปลูก แผนการดำเนินงานที่จัดทำขึ้นต้องผ่านความเห็นชอบของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา และวิสาหกิจที่เข้าร่วมโครงการ ก่อนเข้าไปปฏิบัติงานจริง

๑๐.๔.๒ สร้างองค์ความรู้/งานวิจัย จากการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ในการสร้างมาตรฐานเอกลักษณ์ของกาแฟไทย เพื่อให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเข้าใจแนวคิดและหลักการของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จากงานวิจัย เครื่องมือวิทยาศาสตร์ และมาตรฐานการผลิตกาแฟ เพื่อเตรียมพร้อมการแปรรูปกาแฟท้องถิ่น ตามมาตรฐาน Specialty Coffee Association of America (SCAA) หรือ สถาบันคุณภาพกาแฟ Coffee Quality Institute (CQI)

๑๐.๔.๓ การคัดเลือกกาแฟชนิดพิเศษ (คัดเลือกร่วมกับหน่วยรับรองมาตรฐานกาแฟ หรือ Q Grader) เพื่อสรรหาวัตถุดิบ ตามหลักเกณฑ์ ขออนุญาตรับรองมาตรฐาน Specialty Coffee Association of America (SCAA) หรือ สถาบันคุณภาพกาแฟ Coffee Quality Institute (CQI) วิธีการคัดเลือกกาแฟสาร (Green Coffee) ที่นำมาประเมิน มีความชื้น ความเสียหาย หรือข้อบกพร่องเกินเกณฑ์มาตรฐานกำหนดไว้หรือไม่

๑๐.๔.๔ แปรรูปกาแฟชนิดพิเศษ (สารกาแฟ) ที่ผ่านการคัดแยก นำไปผ่านกระบวนการทางวิทยาศาสตร์ เพื่อให้ได้สูตรเฉพาะถิ่น เพื่อสร้างเอกลักษณ์ของกาแฟ ไม่น้อยกว่า จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์ พร้อมบันทึกและนำเสนอกระบวนการแปรรูป ต่อผู้ว่าจ้าง และสถานประกอบการ

จิ พี
๙/๗/๒๕๖๒

๑๐.๔.๕ ที่ปรึกษาสรรหาผู้เชี่ยวชาญ Q Grader เพื่อทดสอบประสาทสัมผัสและประเมินรสชาติด้วยการชิม (Cupping) ตามวิธีการที่ระบุไว้ตามมาตรฐานของ Specialty Coffee Association of America (SCAA) หรือ สถาบันคุณภาพกาแฟ Coffee Quality Institute (CQI) ซึ่งการให้คะแนน ๑๐๐ คะแนน จะให้ตามคุณลักษณะต่างๆ ๑๐ อย่าง และมีคะแนนไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๐ เช่น ๑.Fragrance/Aroma ๒. Flavor ๓.Aftertaste ๔.Acidity ๕.Body ๖.Balance ๗.Uniformity ๘.Clean cup ๙.Sweetness ๑๐.Overall

๑๐.๔.๖ ผู้ประกอบการสามารถนำผลการตรวจคุณภาพยื่นขอใบรับรองกาแฟชนิดพิเศษ (Specialty Coffee Grade) โดยสมาคมกาแฟพิเศษสหรัฐอเมริกา Specialty Coffee Association of America (SCAA) หรือ สถาบันคุณภาพมาตรฐานกาแฟ Coffee Quality Institute (CQI) หรือ สถาบันที่ให้การรับรอง เพื่อให้เกิดมูลค่าผลิตภัณฑ์กาแฟ

๑๐.๔.๗ ที่ปรึกษาจัดทำผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์ต้นแบบ (ในรูปแบบกาแฟดริป : Drip Coffee) จำนวนอย่างน้อย ๑๐๐ ชิ้น/ผลิตภัณฑ์ ส่งมอบให้กับผู้ประกอบการและหน่วยงานผู้ว่าจ้าง (ผู้ว่าจ้าง ๓๐ ชิ้น / วิสาหกิจ ๗๐ ชิ้น) เพื่อนำไปเป็นต้นแบบในการผลิตสู่เชิงพาณิชย์ต่อไปได้ ซึ่งที่ปรึกษาควรเร่งจัดทำให้แล้วเสร็จก่อนการจัดงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้จัดในลำดับต่อไป ทั้งนี้ ที่ปรึกษาจะต้องรับผิดชอบค่าวัสดุ ค่าแรงงาน ค่าทดสอบ ค่าขนส่ง และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการจัดทำผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ทั้งหมด

๑๐.๔.๘ ที่ปรึกษาจะต้องบันทึกการให้คำปรึกษาแก่วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมโครงการทุกครั้ง ตามแบบฟอร์มรายงานการให้คำปรึกษาแนะนำแก่สถานประกอบการของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยแยกเป็นครั้งละ ๑ ใบ และเมื่อให้คำปรึกษาแนะนำครบตามจำนวนชั่วโมงแล้ว ที่ปรึกษาจะต้องสรุปผลการให้คำปรึกษาของแต่ละวิสาหกิจในภาพรวมพร้อมทั้งปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขในการดำเนินงาน

๑๐.๔.๙ ที่ปรึกษาจะต้องจัดให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่เข้าร่วมโครงการประเมินความพึงพอใจ (แบบฟอร์ม S) และประเมินผลลัพธ์ (แบบฟอร์ม O) ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เมื่อดำเนินกิจกรรมแล้วเสร็จ

๑๐.๕ กิจกรรมการสร้างโอกาสทางตลาด (ร่วมออกงานแสดงสินค้า หรือการ Matching)

๑๐.๕.๑ จัดทำผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาใหม่เข้าทดสอบตลาด (Market Testing) ทั้ง ๒๐ ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ละ ๕๐ ชิ้นเพื่อทดสอบตลาด ในงานที่ผู้ว่าจ้างกำหนดจัดขึ้น หรืองานแสดงสินค้าอื่นๆ ที่เหมาะสม จำนวน ๒ ครั้ง พร้อมทั้งจัดทำแบบประเมิน จำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย/ ๑ ผลิตภัณฑ์ โดยมีเนื้อหาครอบคลุมถึง ความพึงพอใจของกลุ่มเป้าหมายในการบริโภคผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการออกแบบ/พัฒนา ในปัจจัยด้านการตลาด ด้านคุณภาพสินค้า ด้านราคา และประโยชน์อื่นๆที่ได้รับ ประมวลผลบรรจุในรายงานฉบับสมบูรณ์

๑๐.๕.๒ นำผู้ประกอบการร่วมกิจกรรมการทดสอบตลาด (Market Testing) ทั้ง ๒๐ ผลิตภัณฑ์ เพื่อทดสอบตลาดในงานที่ผู้ว่าจ้างกำหนดจัดขึ้น หรืองานแสดงสินค้าอื่นๆ ที่เหมาะสม จำนวน ๒ ครั้ง โดยที่ปรึกษาต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ค่าที่พัก ค่าขนส่ง และอื่นๆที่จำเป็น

จิ ฝน
๑๗/๗/๒๕๖๑
๑๑ ๒๕

๑๐.๖ ผลิตและนำเสนอวีดิทัศน์ (VDO Presentation)

๑๐.๖.๑ ผลิตและนำเสนอวีดิทัศน์ (VDO Presentation) ๑ เรื่อง สรุปผลการดำเนินงานทุกกิจกรรม ประกอบด้วยผลลัพธ์ เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ ตามข้อกำหนด และตัวอย่างกิจการที่ประสบผลสำเร็จ (Success Case) ไม่น้อยกว่า ๓ กิจการ พร้อมบรรยายเสียงภาษาไทย พร้อมเขียนคำบรรยายภาษาอังกฤษ (Sub-Title ภาษาอังกฤษ) ความยาวไม่เกิน ๑๐ นาที

๑๐.๗ จัดทำสรุปผลการดำเนินงานของโครงการพร้อมจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ Final Report ในรูปแบบรูปเล่มรายงาน จำนวน ๖ ชุด และที่บันทึกข้อมูลลงยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ จำนวน ๒ ชุด โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑๐.๗.๑ บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) ไม่เกิน ๒ หน้ากระดาษหน้า เอ ๔ และสรุปรายงานการดำเนินงานที่แสดงถึงรายละเอียดของผู้เข้าร่วมโครงการตั้งแต่ต้น จนถึงสิ้นสุดโครงการทั้งหมด

๑๐.๗.๒ จัดทำสรุปผลความสำเร็จของการพัฒนากลุ่มเป้าหมายในลักษณะ Success Case ความยาวไม่เกิน ๓ หน้ากระดาษ เอ ๔ อย่างน้อย ๓ กิจการ พร้อมภาพประกอบ

๑๐.๗.๓ รายงานสรุปภาพรวมเชิงลึก โดยแยกตามรายกิจการ

๑๐.๗.๔ สรุปเชิงเปรียบเทียบผลลัพธ์การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกระบวนการงานภายหลังการปรับปรุงขั้นสุดท้าย ก่อน-หลังเข้ากิจกรรม) สรุปผลลัพธ์การดำเนินงาน ทั้งโดยตรงและทางอ้อมในเชิงปริมาณ และคุณภาพ

๑๐.๗.๕ แบบประเมินความพึงพอใจ และ แบบประเมินผลลัพธ์ ตามที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ต่อรายกิจการ

๑๐.๗.๖ จัดทำข้อเสนอแนะ และแนวทางการปรับปรุง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติในปีต่อไป

หมายเหตุ

การจัดทำเอกสารรายงานเพื่อส่งงานแต่ละงวดงาน ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารจำนวน ๖ ฉบับ และในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์บันทึกลงในยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ จำนวน ๖ ชุด มีรายละเอียดดังนี้

๑) จัดส่งรายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่มโดยรายงานดังกล่าวให้มีลักษณะอย่างน้อยดังต่อไปนี้

- มีสารบัญ
- ใส่เลขหน้ากำกับทุกหน้า

- มีรายงานการดำเนินกิจกรรม (เช่น การประชุม/การอบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงาน/ให้คำปรึกษา) ทุกรายการในงวดงานนั้น โดยให้จัดทำสรุปรายละเอียดของกิจกรรมอันประกอบด้วยชื่อกิจกรรม วัตถุประสงค์ วัน เวลา สถานที่ ชื่อวิทยากร จำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรม รูปภาพกิจกรรมตามสมควร ผลที่ได้รับจากการประเมินผลหรือความพึงพอใจและข้อเสนอแนะ เป็นต้น

- มีเอกสารประกอบที่ใช้ในการประชุม/บรรยาย/อบรม/สัมมนา/ศึกษาดูงานและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมแต่ละครั้งโดยเอกสารประกอบและรายชื่อผู้เข้าร่วมกิจกรรมนี้ให้แยกไว้ในภาคผนวกท้ายรายงาน

(Handwritten signatures and initials)

๒) จัดส่งรายงานที่เป็นไฟล์อิเล็กทรอนิกส์จำนวน ๒ ชุดบันทึกลงในยูเอสบีแฟลชไดรฟ์ โดยไฟล์คอมพิวเตอร์ดังกล่าวต้องมีเนื้อหาตรงกันและครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่มและให้จัดทำไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบ (format) ของ Microsoft Office – Word (.doc), Excel (.xls), PowerPoint (.ppt), Portable Document Format (.pdf) หรือรูปภาพ (.bmp, .jpg, .tiff) รูปแบบใดรูปแบบหนึ่งหรือประกอบกัน หลายรูปแบบก็ได้ หากที่ปรึกษาต้องการส่งไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวถึงจะต้องได้รับความยินยอมจากหน่วยงานเจ้าของโครงการก่อน

๓) ใบประเมินผล (ตามแบบที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด) ที่ปรึกษาจะต้องจัดเก็บข้อมูลของสถานประกอบการที่เข้าร่วมโครงการทุกกิจการ เพื่อใช้ในการประเมินผลตามรูปแบบที่กำหนดพร้อมทั้งจัดส่งใบประเมินที่กรอกข้อมูลครบถ้วนเรียบร้อยมาพร้อมกับเอกสารรายงานฉบับสมบูรณ์ในการเบิกเงินงวดสุดท้าย

ทั้งนี้แบบประเมินผลดังกล่าวเป็นแบบประเมินเบื้องต้นที่จัดทำขึ้นเพื่อให้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสามารถประเมินสถานภาพของสถานประกอบการ/ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการและประเมินผลการดำเนินงานของโครงการต่างๆ รวมทั้งประมวลผลการทำงานโดยรวมตามกรอบตัวชี้วัดที่ได้ทำไว้กับกระทรวงอุตสาหกรรมเท่านั้น โดยข้อมูลต่างๆ จะไม่ถูกนำไปใช้ในการอื่นใด

๑๑. การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน)

กำหนดระยะเวลาการรายงานผลการดำเนินงาน และการส่งมอบงาน แบ่งเป็น ๓ งวด ดังนี้

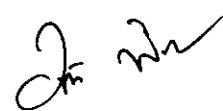
งวดงานที่ ๑ จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception report) ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาประกอบด้วย

- การจัดทำแผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) ภาพรวมของกิจกรรม ทีมที่ปรึกษาพร้อมประวัติผลงาน วัตถุประสงค์ ขอบเขตการดำเนินงาน ขั้นตอนการดำเนินงาน ตัวชี้วัดผลผลิตและผลลัพธ์ของโครงการ
- นำเสนอองค์ความรู้ งานวิจัย นวัตกรรม และเทคโนโลยี ที่เกี่ยวข้อง ที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์กาแฟ ตัวอย่างผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์พัฒนา
- เอกสารประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ ทั้งสื่อออนไลน์ และออฟไลน์
- กำหนดเกณฑ์การคัดเลือก พิจารณาผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วม
- ผลการรับสมัครผลการคัดเลือกสถานประกอบการตามเกณฑ์การคัดเลือกที่ร่วมกำหนด โดยคณะกรรมการฯ กิจกรรมวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และกิจกรรมการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า(Product development) จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ กิจการ และการพัฒนาคุณภาพของสารกาแฟ ให้มีกลิ่นรสที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ จากการใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ควบคู่กับการทดสอบชิมของผู้เชี่ยวชาญ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๕ แหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป
- ให้ได้สถานประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม รวมกันไม่น้อยกว่า ๓๕ กิจการ พร้อมจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นผู้รับบริการ (แบบฟอร์ม A)

จิ ฬ
๑๑/๑๒/๒๕๖๑

งวดงานที่ ๒ จัดส่งรายงานความคืบหน้า ๒ (Progress Report ๒) ภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาประกอบด้วย

๑. ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการใช้งานวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development) จำนวน ๑๐ กิจการ/๑๐ ผลิตภัณฑ์
 - รายงานผลการวินิจฉัยสถานประกอบการ (Diagnosis) และ ข้อเสนอโครงการ (Proposal) รายกิจการ โดยระบุสภาพปัญหา แนวทาง/แผนงาน และตัวชี้วัด จำนวน ๑๐ กิจการ/ ๑๐ ผลิตภัณฑ์ กิจการละ ๑ แผน จำนวน ๑ Man-day หรือไม่น้อยกว่า ๖ Man-hour ต่อกิจการ
 - ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกให้กับวิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรม ให้สามารถใช้งานวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development) จำนวน ๑๐ กิจการ/๑๐ ผลิตภัณฑ์ ไม่น้อยกว่า ๕ Man - Day หรือ ๒๔ Man-Hour
 - เอกสารประกอบการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่ลงนามที่ปรึกษาและผู้ประกอบการ ตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ไม่น้อยกว่า ๕ Man - Day หรือ ๓๐ Man-Hour ต่อกิจการ
๒. ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการแปรรูปกาแฟชนิดพิเศษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า การผลิตกาแฟเฉพาะถิ่น สร้างเอกลักษณ์กาแฟไทย (Specialty Coffee) ของแหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป จำนวน ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์
 - รายงานผลการวินิจฉัยสถานประกอบการ (Diagnosis) ณ แหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป จำนวน ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์ และ ข้อเสนอโครงการ (Proposal) รายกิจการ โดยระบุสภาพปัญหา แนวทาง/แผนงาน และตัวชี้วัด จำนวน ๑ Man-day หรือไม่น้อยกว่า ๖ Man-hour ต่อแหล่งปลูก
 - ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการแปรรูปกาแฟชนิดพิเศษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า การผลิตกาแฟเฉพาะถิ่น สร้างเอกลักษณ์กาแฟไทย (Specialty Coffee) ของแหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป จำนวน ๔ Man-day หรือไม่น้อยกว่า ๒๔ Man-hour ต่อแหล่งปลูก
 - เอกสารประกอบการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่ลงนามที่ปรึกษาและผู้ประกอบการ ตามที่กรม ส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ตามที่กรมส่งเสริมกำหนด ไม่น้อยกว่า ๕ Man - Day หรือ ๓๐ Man-Hour ต่อกิจการ




งานที่ ๓ จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ภายใน ๑๘๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้อหาประกอบด้วย

๑. ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการใช้งานวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development) จำนวน ๑๐ กิจการ/๑๐ ผลิตภัณฑ์
 - รายงานให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกให้กับวิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรม ให้สามารถใช้งานวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ (Creative Value) และการส่งเสริมนวัตกรรมผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า (Product Development) จำนวน ๑๐ กิจการ/๑๐ ผลิตภัณฑ์ไม่น้อยกว่า ๔ Man – Day หรือ ๒๔ Man-Hour
 - เอกสารประกอบการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่ลงนามที่ปรึกษาและผู้ประกอบการตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ไม่น้อยกว่า ๔ Man – Day หรือ ๒๔ Man-Hour ต่อกิจการ
๒. ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการแปรรูปกาแฟชนิดพิเศษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า การผลิตกาแฟเฉพาะถิ่น สร้างเอกลักษณ์กาแฟไทย (Specialty Coffee) ของแหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป จำนวน ๑๐ แหล่งปลูก/๑๐ ผลิตภัณฑ์
 - ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกด้านการแปรรูปกาแฟชนิดพิเศษ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าผลิตภัณฑ์กาแฟอาราบิก้า การผลิตกาแฟเฉพาะถิ่น สร้างเอกลักษณ์กาแฟไทย (Specialty Coffee) ของแหล่งผลิตกาแฟที่มีความสูงจากระดับน้ำทะเลตั้งแต่ ๗๐๐ เมตรขึ้นไป จำนวน ๔ Man-day หรือไม่น้อยกว่า ๒๔ Man-hour ต่อแหล่งปลูก
 - เอกสารประกอบการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่ลงนามที่ปรึกษาและผู้ประกอบการตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด ไม่น้อยกว่า ๔ Man – Day หรือ ๒๔ Man-Hour ต่อแหล่งปลูก
๓. กิจกรรมทดสอบตลาด (Market Testing)
 - สรุปผลการนำผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาใหม่เข้าร่วมกิจกรรมทดสอบตลาด (Market Testing)
๔. จัดประชุมปิดโครงการ และ นำเสนอผลสำเร็จ (Success case) ของโครงการ
 - สรุปผลการจัดประชุมปิดตัวโครงการ
 - วีดิทัศน์ (VDO Presentation) ๑ เรื่อง ๒ ชุด ความยาวไม่เกิน ๑๐ นาที
๕. รายงานฉบับสมบูรณ์ Final Report
 - สรุปรายงานผลการให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกทั้งหมด แยกรายกิจการ
 - สรุปผลแบบประเมินความพึงพอใจ (แบบฟอร์ม S)
 - ประเมินผลลัพธ์ (แบบฟอร์ม O)

Jim พล
 สล พล
 ๑๖/๖ ๒๕๖๑

๑๒. การเบิกจ่ายเงิน (ตามงวดงาน)

๑๒.๑ การจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างได้แบ่งเนื้องานออกเป็น ๓ งวดงาน และกำหนดจ่ายค่าจ้างที่ปรึกษารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าใช้จ่ายทั้งปวงไว้แล้ว วงเงิน ๒,๔๔๐,๐๐๐ บาท (สองล้านสี่แสนสี่หมื่นบาทถ้วน) ดังนี้

งวดที่ ๑ วงเงินประมาณร้อยละ ๒๕ ของวงเงินสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) และขอเบิกจ่ายเงินงวดที่ ๑ ภายในระยะเวลา ๓๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการดำเนินงานตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ ๑๐ การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน) ในข้อ ๑๑ งวดงานที่ ๑ และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

งวดที่ ๒ วงเงินประมาณร้อยละ ๔๐ ของวงเงินสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานความคืบหน้า ๒ (Progress Report ๒) และขอเบิกจ่ายเงินงวดที่ ๒ ภายใน ๑๒๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการดำเนินงานตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ ๑๐ การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน) ในข้อ ๑๑ งวดงานที่ ๒ และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

งวดที่ ๓ วงเงินประมาณร้อยละ ๓๕ ของวงเงินสัญญาจ้าง เมื่อที่ปรึกษาได้จัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) และขอเบิกจ่ายเงินงวดที่ ๓ ภายใน ๑๘๐ วัน นับถัดจากวันที่ลงนามในสัญญา โดยมีเนื้องาน โดยมีเนื้องานในส่วนของการดำเนินการดำเนินงานตามรายละเอียดของกิจกรรมในข้อ ๑๐ การส่งมอบงาน (การแบ่งงวดงาน) ในข้อ ๑๑ งวดงานที่ ๓ และผู้ว่าจ้างจะจ่ายค่าจ้างให้ที่ปรึกษา หลังจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ได้ตรวจรับงานเสร็จสิ้นแล้ว

๑๒.๒ การหักค่าจ้าง

ในกรณีที่ที่ปรึกษาไม่อาจดำเนินการตามขอบเขตงานแก่วิสาหกิจที่เข้าร่วมกิจกรรมครบจำนวนกิจการหรือเงื่อนไขกิจกรรมที่กำหนดไว้ในข้อ ๑๐ ที่ปรึกษายินยอมให้ผู้ว่าจ้างหักค่าจ้างเป็นรายกิจการ โดยคำนวณจากกิจกรรมที่ต้องดำเนินการ หรือกิจกรรมให้คำปรึกษาแนะนำที่กำหนดไว้ในข้อเสนอด้านราคาตามที่คณะกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีคัดเลือก ให้ความเห็นชอบแล้ว

๑๓. การกำกับการทำงานของที่ปรึกษา

ผู้ว่าจ้างจะกำกับดูแลการดำเนินงาน ดังนี้

๑๓.๑ ผู้ว่าจ้างจะดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาตามระเบียบของทางราชการ

๑๓.๒ ผู้ว่าจ้างจะจัดให้มีคณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ทำหน้าที่กำกับและดูแลการดำเนินงานของที่ปรึกษาให้เป็นไปตามสัญญาจ้าง รวมทั้งประชุมตรวจรับงวดงาน

๑๓.๓ ที่ปรึกษาต้องแจ้งแผนการเข้าดำเนินงานให้ผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๗ วัน เพื่อการเข้าร่วมดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น (ยกเว้นกรณีเร่งด่วน ไม่น้อยกว่า ๓ วัน)

๑๓.๔ ที่ปรึกษาต้องรายงานความคืบหน้าการดำเนินงาน โดยต้องส่งรายงานการปฏิบัติงานประจำเดือนให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษาทราบ

๑๓.๕ ผู้ว่าจ้างจะอำนวยความสะดวกตามสมควรในการดำเนินงานที่ไม่ขัดต่อระเบียบของทางราชการ เช่น การออกหนังสือราชการ และการใช้สถานที่ เป็นต้น

๑๓.๖ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ประชุมติดตามความก้าวหน้าของงานทุกเดือน

๑๓.๗ คณะกรรมการตรวจรับพัสดุในงานจ้างที่ปรึกษา ประชุมตรวจรับงวดงาน

(Handwritten signatures and initials)

๑๓.๘ ผู้ว่าจ้างอาจจะยึดหน่วงเงินค่าจ้างงวดใดงวดหนึ่งก็ได้ หากที่ปรึกษาดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่สัญญากำหนด และจะจ่ายให้ต่อเมื่อได้ดำเนินการแก้ไขข้อบกพร่องนั้นแล้ว

๑๓.๙ ผู้ว่าจ้างจะคืนหนังสือค่าประกันผลงานให้หลังจากการดำเนินงานและความรับผิดชอบของที่ปรึกษาเสร็จสมบูรณ์ครบถ้วนแล้วตามสัญญาทุกประการ

๑๔. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

๑๔.๑ ที่ปรึกษาที่จะเข้ายื่นเสนอราคาจะต้องเป็นองค์กร สถาบันการศึกษา บริษัทที่ปรึกษา หรือที่ปรึกษาอิสระที่เป็นผู้มีอาชีพให้บริการรับจ้างที่ปรึกษา โดยหากเป็นนิติบุคคลให้ยื่นสำเนารับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลที่รับรองโดยกระทรวงพาณิชย์ (ไม่เกิน ๖ เดือนในวันที่ยื่นเสนอราคา) บัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น (ฉบับปัจจุบัน) และสำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มพร้อมรับรองสำเนาถูกต้องด้วย

๑๔.๒ ที่ปรึกษาต้องจดทะเบียนกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง พร้อมแนบสำเนาหนังสือรับรองผ่านการจดทะเบียน ยกเว้นสถาบันการศึกษาซึ่งได้รับสิทธิพิเศษเกี่ยวกับการให้บริการวิชาการและการวิจัย โดยไม่ต้องจดทะเบียนกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา

๑๔.๓ ไม่เป็นผู้ถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อแล้ว หรือไม่เป็นผู้ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ

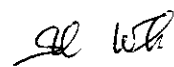
๑๔.๔ ไม่มีประวัติเสื่อมเสีย เช่น ทุจริต ทุจริต ไม่ตั้งใจทำงาน ส่งงานล่าช้า หรืออื่น ๆ ที่ได้รับการร้องเรียนจากผู้จ้างงานอื่น ๆ

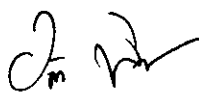
๑๔.๕ ไม่เป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนองานรายอื่น ณ วันประกาศ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม

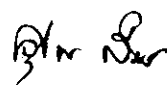
๑๔.๖ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอ ราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิและความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๔.๗ มีผลงานหรือประสบการณ์การทำงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา การจัดทำระบบมาตรฐานการผลิตในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป และอาหารแปรรูป

๑๔.๘ มีทรัพยากร (บุคคลและอุปกรณ์ประกอบการทำงาน) ที่สามารถดำเนินกิจกรรมยกระดับมาตรฐานการผลิตอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในพื้นที่ ได้อย่างสมบูรณ์ ในกรอบระยะเวลาที่กำหนด อย่างน้อยต้องประกอบด้วย







- ผู้จัดการโครงการ (๑ คน)
 คุณวุฒิ: ปริญญาเอกในสาขากลุ่มวิชาชีพวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร
 อุตสาหกรรมเกษตร วิศวกรรม บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
 ประสบการณ์: มีความรู้ประสบการณ์ให้การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับ
 อุตสาหกรรมอาหาร เกษตรแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การวิเคราะห์แนวโน้มการตลาด หรือด้านอื่นๆที่
 เกี่ยวข้อง ประสบการณ์ ๕ - ๑๐ ปี
- ที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง (๓ คน)
 คุณวุฒิ: ปริญญาโทในสาขากลุ่มวิชาชีพวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร
 อุตสาหกรรมเกษตร วิศวกรรม บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
 ประสบการณ์: มีความรู้ประสบการณ์ให้การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับ
 อุตสาหกรรมอาหาร เกษตรแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การวิเคราะห์แนวโน้มการตลาด หรือด้านอื่นๆที่
 เกี่ยวข้อง ประสบการณ์ ๑๑ - ๑๕ ปี
- ที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง (๓ คน)
 คุณวุฒิ: ปริญญาโทในสาขากลุ่มวิชาชีพวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร
 อุตสาหกรรมเกษตร วิศวกรรม บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
 ประสบการณ์: มีความรู้ประสบการณ์ให้การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับ
 อุตสาหกรรมอาหาร เกษตรแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การวิเคราะห์แนวโน้มการตลาด หรือด้านอื่นๆที่
 เกี่ยวข้อง ประสบการณ์ ๕ - ๑๐ ปี
- ที่ปรึกษา/ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง (๒ คน)
 คุณวุฒิ: ปริญญาตรีสาขากลุ่มวิชาชีพวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร
 อุตสาหกรรมเกษตร วิศวกรรม บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
 ประสบการณ์: มีความรู้ประสบการณ์ให้การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับ
 อุตสาหกรรมอาหาร เกษตรแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การวิเคราะห์แนวโน้มการตลาด หรือด้านอื่นๆที่
 เกี่ยวข้อง ประสบการณ์ ๕ - ๑๐ ปี
- เจ้าหน้าที่ภาคสนาม (๑ คน)
 คุณวุฒิ: ปริญญาตรีในสาขากลุ่มวิชาชีพวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีการอาหาร
 อุตสาหกรรมเกษตร วิศวกรรม บริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
 ประสบการณ์: มีความรู้และประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมอาหาร
 เกษตรแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การวิเคราะห์แนวโน้มการตลาด สามารถให้คำปรึกษาแนะนำ
 วิเคราะห์และแก้ไขปัญหาด้านอื่นๆเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ได้ ประสบการณ์ ๕ - ๑๐ ปี
- เจ้าหน้าที่ประสานงาน (๑ คน)
 คุณวุฒิ : ปริญญาตรี
 ประสบการณ์ : มีความรู้ และประสบการณ์การทำงาน ที่เกี่ยวข้องกับการประสานงาน
 การทำงานเอกสาร ประสบการณ์ไม่น้อยกว่า ๕ ปี

Ok wh
all wh
๑๓/๗ ๑๓/๗

๑๕. เงื่อนไขการจ้างที่ปรึกษา

การจัดจ้างที่ปรึกษานี้ กำหนดเกณฑ์พิจารณาคัดเลือกข้อเสนอตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๑๒๖ (๒) กรณีการจ้างที่ปรึกษาที่เป็นไปตามมาตรฐานของหน่วยงานของรัฐหรืองานที่ซับซ้อน ซึ่งต้องใช้ที่ปรึกษาที่มีทักษะ ความรู้ ความสามารถในด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมเฉพาะทาง โดยคัดเลือกจากรายที่ได้คะแนนรวมด้านคุณภาพและด้านราคามากที่สุด ซึ่งพิจารณาจากเกณฑ์ด้านคุณภาพ ๘๐ คะแนน และเกณฑ์ด้านราคา ๒๐ คะแนน โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือก ดังต่อไปนี้

๑๕.๑ การพิจารณาคัดเลือกเกณฑ์ด้านคุณภาพ ประกอบด้วย

(๑) ผลงานและประสบการณ์ของที่ปรึกษา ๒๐ คะแนน

โดยพิจารณาจากประสบการณ์การให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึกที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม อาหาร เกษตรแปรรูป การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และนวัตกรรม การวิเคราะห์แนวโน้มตลาด หรือด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

(๒) วิธีการบริหารและวิธีการปฏิบัติงาน ๓๐ คะแนน

โดยพิจารณาจากแผนการดำเนินงาน ระบบและวิธีการจัดการตามช่วงระยะเวลาที่ TOR กำหนด

(๓) จำนวนบุคลากรที่ร่วมงาน ๒๐ คะแนน

โดยพิจารณาจากคุณสมบัติเบื้องต้น และจำนวนบุคลากรของคณะที่ปรึกษามีสัดส่วนเพียงพอกับการกิจที่กำหนดไว้ใน TOR

(๔) ประเภทของที่ปรึกษาที่รัฐต้องการส่งเสริมหรือสนับสนุน ๑๐ คะแนน

ที่ปรึกษาต้องจดทะเบียนกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษา กระทรวงการคลัง

รวม ๘๐ คะแนน

๑๕.๒ การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้านราคา คิดเกณฑ์ด้านราคา ๒๐คะแนน โดยพิจารณาจากข้อเสนอด้านราคาที่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ในการดำเนินการเฉพาะที่ปรึกษาที่ได้คะแนนผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพ (ไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๘๐) (ทั้งนี้ การจะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอทั้งเกณฑ์ด้านคุณภาพและเกณฑ์ด้านราคาที่ต้องผ่านการตรวจสอบการมีผลประโยชน์ร่วมกันและเอกสารหลักฐานต่างๆ แล้วเท่านั้น และอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของคะแนนแต่ละด้านขึ้นอยู่กับเนื้อหาของกิจกรรมนั้นๆ)

๑๖. การยื่นข้อเสนอโครงการ/กิจกรรม

ที่ปรึกษาที่ได้รับหนังสือเชิญชวนแล้ว สามารถจัดทำหนังสือนำเสนอพร้อมของข้อเสนอกิจกรรม โดยให้ผู้เสนองานยื่นเอกสารเป็น ๓ ซองคือ

๑๖.๑ ของข้อเสนอด้านเทคนิค (Technical Proposal) จำนวน ๖ ชุด อย่างน้อยประกอบด้วย

- รายละเอียดขั้นตอนวิธีการดำเนินงานซึ่งครอบคลุมตามหัวข้อขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน และวัตถุประสงค์

- แผนการดำเนินการซึ่งครอบคลุมตามหัวข้อขอบเขตของงานและวิธีการดำเนินงาน พร้อมกำหนดกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน ซึ่งอาจจัดทำเป็นผังการไหลของการดำเนินงาน (Flow Chart) หรือ Gantt Chart (ให้ลงระยะเวลาเป็นเดือนที่ ๑, ๒, ๓, แทนการลงระยะเวลาเป็นชื่อเดือน ต.ค. พ.ย. ธ.ค.)

- รายชื่อหัวหน้าโครงการและทีมที่ปรึกษาทั้งหมดพร้อมประวัติการศึกษาและประวัติผลงาน

Jim Wt.
๑๗/๑๑/๖๖

๑๖.๒ ของข้อเสนอด้านราคา (Price Proposal) จำนวน ๒ ชุด ประกอบด้วย รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกกิจกรรม โดยแบ่งงบประมาณในการดำเนินงานเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าตอบแทนบุคลากร ค่าวัสดุ ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปต่างประเทศ (ถ้ามี) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ พร้อมแผนการเบิกจ่ายเงินในแต่ละงวด

๑๖.๓ ของเอกสารแสดงคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ยื่นข้อเสนอโครงการ เช่น การขึ้นทะเบียนที่ปรึกษากับกระทรวงการคลัง การขึ้นทะเบียนเป็นนิติบุคคล (กรณีเป็นนิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย (ในกรณีที่ปรึกษามอบให้บุคคลอื่นลงนามในเอกสารข้อเสนอแทน) จำนวน ๑ ชุด เป็นต้น โดยรายละเอียดการจำหน่ายของดังนี้

เรียน ประธานกรรมการดำเนินงานจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีการคัดเลือก
กิจกรรม “การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จากกาแฟอาราบิก้า(Product Development)
ด้วยงานวิจัยและนวัตกรรม เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์(Creative Value)”
ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
๑๕๘ ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ๕๐๐๐๐

๑๗. การทำสัญญาจ้าง

๑๗.๑ การจัดซื้อจัดจ้างครั้งนี้จะมีการลงนามในสัญญาหรือข้อตกลงเป็นหนังสือได้ต่อเมื่อพระราชบัญญัติงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๓ มีผลใช้บังคับ และได้รับจัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๓ จากสำนักงบประมาณแล้ว และกรณีที่หน่วยงานของรัฐไม่ได้รับการจัดสรรงบประมาณเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างในครั้งดังกล่าว หน่วยงานรัฐสามารถเลิกการจัดซื้อจัดจ้างได้ ทั้งนี้ การลงนามในสัญญาให้ปฏิบัติตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ มาตรา ๖๖ วรรคสอง

๑๗.๒ ในการทำสัญญาให้ใช้หนังสือคำประกันผลงานที่ออกโดยธนาคารภายในประเทศไทย หรือใช้วิธีหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดร้อยละ ๕

๑๗.๓ ค่าปรับ หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำงานแล้วเสร็จตามที่กำหนดไว้ในสัญญา และผู้ว่าจ้างยังมีได้บอกเลิกสัญญา ที่ปรึกษาจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของค่าจ้างที่ปรึกษานับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จ ตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า หรือพิจารณาตามความเหมาะสมของงาน

๑๗.๔ ที่ปรึกษาจะไม่ให้ช่วงงาน โอนงาน หรือมอบงานให้ผู้อื่นทำหรือเปลี่ยนแปลงรายชื่อบุคลากรหลักจากที่ได้ขอยื่นข้อเสนอโครงการไว้ตามสัญญานี้แทน ไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน โดยไม่ได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษร และแม้ว่าที่ปรึกษาจะได้รับความยินยอมจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างแล้ว ที่ปรึกษาก็ยังคงต้องรับผิดชอบอย่างเต็มที่ในการปฏิบัติงานตามสัญญานี้

ทั้งนี้การขอเปลี่ยนแปลงบุคลากรหลัก ที่ปรึกษาต้องแจ้งให้หน่วยงานผู้ว่าจ้างทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร โดยต้องรับอนุมัติจากหน่วยงานผู้ว่าจ้างก่อนทุกครั้ง และบุคลากรที่ขอเปลี่ยนแปลงจะต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ใกล้เคียงกับบุคลากรที่เสนอไว้เดิมในข้อเสนอด้านเทคนิค

วิจิตร วิจิตร
สม วัฒนา
สุวิทย์ วัฒนา

๑๘. นโยบายของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๑๘.๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ต้องการให้ที่ปรึกษาดำเนินการอย่างมีจรรยาบรรณสูงสุดในช่วงเวลาระหว่างการคัดเลือกที่ปรึกษาและการดำเนินการกิจตามสัญญาว่าจ้าง ซึ่งตามนโยบายดังกล่าว กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิที่จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษา หากพบว่าที่ปรึกษามีการกระทำอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

“การกระทำที่ไม่สุจริต” ได้แก่ การเสนอ การให้ การรับ หรือการเรียกร้อยสิ่งมีค่าเพื่อชักจูง โน้มน้าวการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ในกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง

“การฉ้อฉล” ได้แก่ การให้ข้อมูลเท็จหรือข้อมูลที่มีเจตนาชักจูงให้เกิดความเข้าใจผิดที่มีผล โน้มน้าวต่อกระบวนการคัดเลือกหรือในการดำเนินการตามสัญญาว่าจ้าง อันทำให้เกิดความเสียหายต่อ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม การฉ้อฉลยังรวมถึงการกระทำอันเป็นการสมรู้ร่วมคิดในบรรดาที่ปรึกษาทั้งหลาย ทั้งก่อนหรือหลังการยื่นข้อเสนอ เพื่อการตั้งราคาในระดับที่ไม่เหมาะสม อันจะทำให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สูญเสียประโยชน์อันพึงได้จากการแข่งขันกันอย่างเสรีและเปิดเผย

๑๘.๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะขึ้นบัญชีดำที่ปรึกษาที่มีพฤติกรรมดังกล่าวข้างต้น และจะพิจารณา ลงโทษโดยไม่ให้สิทธิเข้ารับการเพื่อเป็นที่ปรึกษาของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นเวลาไม่เกิน ๕ ปี

๑๙. หน่วยงานเจ้าของโครงการ

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ ๑ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ที่อยู่ ๑๕๘ ถนนทุ่งโฮเต็ล ตำบลวัดเกต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ๕๐๐๐๐

โทรศัพท์ ๐ ๕๓๒๔ ๕๓๖๑ - ๒ ต่อ ๕๒๐

โทรสาร ๐ ๕๓๒๔ ๘๓๑๕

๒๐. ผู้ประสานงาน

๑. นางสาวสุธีรา ตะริโย

โทรศัพท์ ๐๘๑-๘๘๓-๗๒๓๖

๒. นางวาสนา พิชัย

โทรศัพท์ ๐๘๙-๘๕๐๐๙๐๘

[Handwritten signatures and initials]