



ประกาศสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)
เรื่อง ประกวดราคาจ้างพัฒนาองค์ความรู้ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมไมซ์ (Venue Management Course-EP.๓ Digital Marketing and Sales) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะ ประกวดราคา
จ้างพัฒนาองค์ความรู้ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมไมซ์ (Venue Management Course-EP.๓ Digital Marketing
and Sales) ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ราคาของงานจ้างในการประกวดราคาค้างนี้เป็น
เงินทั้งสิ้น ๑,๖๒๕,๖๑๙.๖๐ บาท (หนึ่งล้านหกแสนสองหมื่นเก้าพันหกร้อยสิบเก้าบาทหกสิบสตางค์)

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย
๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว
เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวง
การคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้ผู้ทำงานของหน่วยงาน
ของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้
จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
๖. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหาร
พัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
๗. เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
๘. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานส่งเสริม
การจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการ
อันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้
๙. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่ รัฐบาลของผู้ยื่นข้อ
เสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น
๑๐. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic
Government Procurement : e - GP) ของกรมบัญชีกลาง

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ในวันที่ ๗
มกราคม ๒๕๖๕ ระหว่างเวลา ๐๘.๓๐ น. ถึง ๑๖.๓๐ น.

ผู้สนใจสามารถขอรับเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ โดยดาวน์โหลดเอกสารผ่านทางระบบจัดซื้อ
จัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงก่อนวันเสนอราคา

ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.businesseventsthailand.com หรือ www.gprocurement.go.th หรือสอบถามทางโทรศัพท์หมายเลข ๐๒-๖๙๔-๖๐๐๐ ต่อ ๖๓๐๐ ในวันและเวลาราชการ

การพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคทาง สสปน. จะพิจารณาจากข้อเสนอทางเทคนิคที่ทางบริษัทได้ยื่นเข้ามา และ / หรือ นัดหมายนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิคผ่านทางโปรแกรม ZOOM MEETING ในวันพฤหัสบดีที่ ๑๓ มกราคม ๒๕๖๕ โดยเวลาจะแจ้งให้ทราบอีกครั้ง ในภายหลังทางอีเมลผู้ประสานงาน

ผู้สนใจต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดและขอบเขตของงาน โปรดสอบถามมายังสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ผ่านทางอีเมล wanida_watceb.or.th หรือช่องทางตามที่กรมบัญชีกลางกำหนดภายในวันที่ ๓๐ ธันวาคม ๒๕๖๔ โดยสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) จะชี้แจงรายละเอียดดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ www.businesseventsthailand.com และ www.gprocurement.go.th ในวันที่ ๓๐ ธันวาคม ๒๕๖๔

ประกาศ ณ วันที่ ๒๘ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๖๔



(นายสรณโรจน์ สุกัญชุต)

ผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร

ปฏิบัติหน้าที่แทน ผอ.สสปน.

หมายเหตุ ผู้ประกอบการสามารถจัดเตรียมเอกสารประกอบการเสนอราคา (เอกสารส่วนที่ ๑ และเอกสารส่วนที่ ๒) ในระบบ e-GP ได้ตั้งแต่วันที่ขอรับเอกสารจนถึงวันเสนอราคา

ข้อกำหนดงาน (TERM OF REFERENCE)
สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดย วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป (e-Bidding)
หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา
(วงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท ขึ้นไป)

๑. ชื่อโครงการ พัฒนามาตรฐานบุคลากรในอุตสาหกรรมไมซ์
๒. กิจกรรม พัฒนานองค์ความรู้ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมไมซ์ (Venue Management Course – EP. 3 Digital Marketing and Sales)
๓. งบประมาณ วงเงิน ๑,๕๔๕,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านห้าแสนเก้าหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ราคาดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว รหัสงบประมาณ 2-65CA02001
๔. หลักการและเหตุผล

ธุรกิจการจัดประชุม การแสดงสินค้า และนิทรรศการ เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญอย่างหนึ่งที่ทำรายได้เข้าประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก และช่วยกระจายรายได้ไปยังภาคธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้องโดยตรงในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เช่น ธุรกิจโรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ธุรกิจให้บริการออกแบบและตกแต่งพื้นที่แสดงสินค้า ธุรกิจรับจัดงานแสดงสินค้า ศูนย์จัดแสดงสินค้า การเดินทางทั้งทางบก ทางน้ำและทางอากาศ ซึ่งในแต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวไมซ์เข้ามาในประเทศไทยเป็นจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นถึงศักยภาพและความพร้อมของไทยที่สามารถรองรับการเติบโตของตลาดดังกล่าวได้เป็นอย่างดี

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ผู้ประกอบการไมซ์ของไทยมีความสามารถที่จะแข่งขันได้ในระดับสากล สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. จึงจำเป็นต้องมีแนวทางการดำเนินการอย่างเป็นระบบและมีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรม โดยมีหน้าที่สนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการให้มีความสามารถในการแข่งขันได้ในระดับนานาชาติ ดังนั้นการพัฒนาบุคลากรเพื่อบริหารสถานที่จัดงานมีความจำเป็นที่ต้องดำเนินการอย่างมีมาตรฐานเช่นกัน เพราะสถานที่จัดงานเป็นองค์ประกอบหลักที่สำคัญของอุตสาหกรรมไมซ์ กิจกรรมพัฒนานองค์ความรู้ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นกิจกรรมที่จะให้แนวทางการพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมไมซ์ และเป็นการสร้างบุคลากรเพื่อบริหารและจัดการสถานที่จัดงานอย่างมีมาตรฐาน

๕. วัตถุประสงค์

- ๕.๑ เพื่อยกระดับขีดความสามารถการเป็นสถานที่จัดงานให้ได้มาตรฐานระดับสากล
- ๕.๒ สร้างองค์ความรู้เพิ่มขีดความสามารถให้แก่บุคลากรของอุตสาหกรรมไมซ์ในสถานที่จัดงานที่ไมซ์
- ๕.๓ เพื่อเผยแพร่พันธกิจของ สสปน. ในการเป็นหน่วยงานที่ดำเนินงานตามกลยุทธ์ด้านการพัฒนา
- ๕.๔ เพื่อสร้างแนวทางการพัฒนาศักยภาพบุคลากรอุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทยอย่างเป็นรูปธรรม
- ๕.๕ ส่งเสริมภาพลักษณ์สถานที่จัดงานประเทศไทยในการเป็นจุดหมายของการจัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการ ให้มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างมีมาตรฐาน

(นางสาวนิตา วัลย์จิตระ)

ผู้อำนวยการกองพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมไมซ์

๖. ขอบเขตดำเนินงาน

๖.๑ พัฒนาหลักสูตร Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales เพื่อเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการสถานที่จัดงานประเทศไทย จำนวน ๑ หลักสูตร

๖.๒ จัดกิจกรรมในห้องความรู้ Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales จำนวน ๑ ครั้ง ระยะเวลา ๒ วัน ผู้เข้าอบรมจำนวน ๖๐ คนต่อวัน

๖.๓ จัดทำรายชื่อทำเนียบรุ่นผู้เข้าร่วม กิจกรรมในห้องความรู้ Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales ประกอบด้วย รูปภาพบุคคล ข้อมูลการติดต่อ ประสิทธิภาพการทำงานโดยย่อ โดยปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

รายละเอียดการจัดจ้างดำเนินงานดังต่อไปนี้

บริหารจัดการโครงการให้บรรลุตรงตามวัตถุประสงค์ของโครงการประกอบด้วย

๑. จัดหาผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาหลักสูตร VMC EP. 3 Digital Marketing & Sales ค้นหาหาข้อมูลประกอบด้วย การจัดทำแผนการดำเนินงาน พัฒนาโครงร่างเนื้อหาหลักสูตร พร้อมจัดทำ สื่อการเรียนการสอนในรูปแบบ online E-learning
๒. จัดหาคณะทำงานพัฒนาหลักสูตรฯ จำนวนอย่างน้อย ๕ คน พร้อมนำเสนอร่างเนื้อหาหลักสูตรให้แก่คณะทำงานฯ จำนวน ๑ ครั้ง ออกแบบและจัดทำสื่อประกอบการจัดกิจกรรมในห้องความรู้ โดยแผนพัฒนาหลักสูตรต้องได้รับความเห็นชอบจาก สสบน.
๓. คัดเลือกและติดต่อประสานวิทยากรเพื่ออบรมหลักสูตร VMC EP. 3 Digital Marketing & Sales และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน
๔. จัดทำหลักสูตรจากเอกสารที่ได้จากการค้นหาหาข้อมูล และ/หรือการเดินทางเก็บข้อมูล ในรูปแบบสื่อการเรียนการสอน ออกแบบและผลิตหลักสูตรสำหรับใช้เป็นสื่อการสอนภาษาไทย ในรูปแบบ Online
๕. จัดกิจกรรมในห้องความรู้ Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales จำนวน ๑ ครั้ง ระยะเวลา ๒ วัน ผู้เข้าอบรมจำนวน ๖๐ คนต่อวัน ในรูปแบบ Physical และ/หรือ Online และ/หรือ Hybrid ตามมาตรการของกรมควบคุมโรคในการป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid-19 ในช่วงการบริหารโครงการ
๖. จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อเชิญชวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมในห้องความรู้ Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales ในรูปแบบ online จำนวน ๑๐ ชิ้น
๗. จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ในรูปแบบวีดิทัศน์ ประกอบด้วย
 - ๗.๑ แนะนำโครงการ Venue Management Course ความยาวอย่างน้อย ๒ นาที จำนวน ๑ ชิ้น
 - ๗.๒ สัมภาษณ์ผู้เข้าร่วมกิจกรรมฯ อย่างน้อย ๕ คน พร้อมประมวลภาพกิจกรรมตลอดการจัดงาน ความยาวอย่างน้อย ๒ นาที จำนวน ๑ ชิ้น

- ๗.๓ บันทึกเทปวิดีโอทัศน์ตลอดการจัดกิจกรรมรวมถึงการจัดเตรียมระบบการถ่ายทอดกิจกรรมแบบออนไลน์ระหว่างการจัดกิจกรรมให้องค์ความรู้ Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales จำนวน ๑ ชิ้น
๘. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรมฯ ประกอบด้วย รายงานสรุปผลการพัฒนาหลักสูตรฯ รายงานผลการจัดงานอบรม การประเมินผลความพึงพอใจ ทำเนียบรุ่นผู้เข้าร่วมกิจกรรมให้องค์ความรู้ Venue Management Course EP.3 หัวข้อ Digital Marketing & Sales ประกอบด้วย รูปภาพบุคคล ข้อมูลการติดต่อ ประสิทธิภาพการทำงานโดยย่อ
๙. ดำเนินการจัดกิจกรรมในรูปแบบของการจัดงานอย่างยั่งยืน (Sustainable Event) และในรูปแบบแนวปฏิบัติด้านสุขอนามัยด้านไมซ์ (MICE Hygiene Guideline) และผู้จัดงานต้องจัดทำรายงานคำนวณคาร์บอนฟุตพริ้นท์ที่ลดได้จากการจัดอบรม (ตามวิธีการวัดผลที่ได้รับคำแนะนำจากสสพ.) เพื่อประชาสัมพันธ์ ว่างานนี้ ได้ช่วยลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมไปเท่าไร โดยสรุปผลหลังจบการจัดงานภายใน ๑ วัน

๗. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

มาตรา ๖๔ ภายใต้บังคับมาตรา ๕๑ และมาตรา ๕๒ ผู้ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอในการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานของรัฐ อย่างน้อยต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังต่อไปนี้

(๑) มีความสามารถตามกฎหมาย

(๒) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

(๓) ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

(๔) ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐตามมาตรา ๑๐๖ วรรคสาม

(๕) ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกแจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐตามมาตรา ๑๐๙

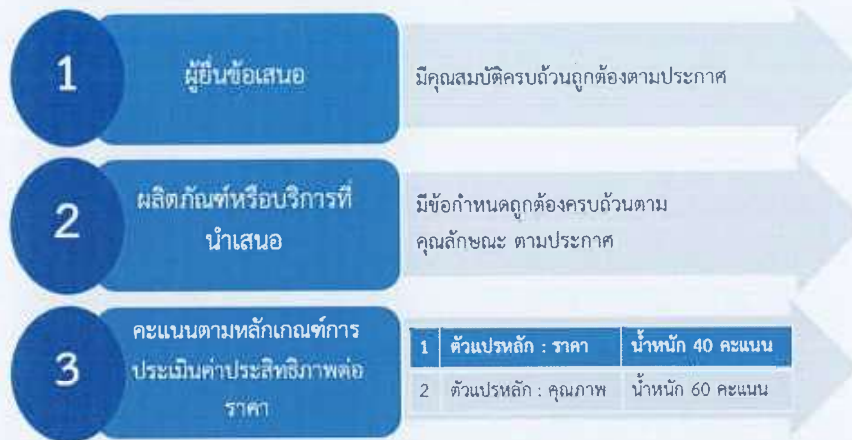
(๖) คุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๘. ระยะเวลาดำเนินโครงการ

๒๔๐ วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

๙. หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

สสพ. ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้



หลักเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพต่อราคา พิจารณาจากตัวแปรหลัก ๒ ตัว ได้แก่ ตัวแปรหลักด้านราคา น้ำหนักร้อยละ ๔๐ และตัวแปรหลักด้านคุณภาพ น้ำหนักร้อยละ ๖๐ โดยมีรายละเอียดดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ เลือกตัวแปร 2 แปร		น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรที่ ๑	การพิจารณาด้านราคา	๔๐
ตัวแปรที่ ๒	การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค	๖๐
	รวม	๑๐๐

ตัวแปรที่ ๑ การพิจารณาด้านราคา : คะแนนเต็ม ๔๐ คะแนน (ข้อเพิ่มเติมจากรูปแบบเดิม)

ผู้เสนอราคาต้องจัดทำรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้สอดคล้องกับรายละเอียดงานที่นำเสนอโดยจำแนกรายละเอียดค่าใช้จ่ายอย่างชัดเจน

ตัวแปรที่ ๒ การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม ๖๐ คะแนน โดยถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักแบ่งเป็น ๑๐๐ คะแนน ดังต่อไปนี้

ตัวแปรรอง	การพิจารณา	น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรรองที่ ๑	การบริหารจัดการและวางแผนโครงการ (Project Management /Planning) พิจารณาการบริหารจัดการและวางแผนโครงการ แผนการดำเนินงาน การบริการและการประสานงานอย่างมืออาชีพรวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามวัตถุประสงค์เป้าหมายที่กำหนด	๒๐
ตัวแปรรองที่ ๒	ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) พิจารณาตามแผนงานที่นำเสนอ โดยมีความเหมาะสมและตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ของโครงการ มีรูปแบบการจัดงานอย่างสร้างสรรค์	๒๕

ตัวแปรครั้งที่ ๓	ความพร้อมและประสบการณ์ ข้อมูลบริษัทการดำเนินธุรกิจ (Company Profile) ข้อมูลอ้างอิงลูกค้าและ ผลงานคุณสมบัติและความเพียงพอของบุคลากร ประสบการณ์ในการ ดำเนินงาน ความรู้ความสามารถของบุคลากร	๒๕
ตัวแปรครั้งที่ ๔	ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรม (Understanding) พิจารณาจากความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจ MICE เข้าใจรูปแบบการจัดงาน ประชุมอย่างสร้างสรรค์และยั่งยืน (Sustainability) ด้านสถานที่การจัดงาน และอุตสาหกรรมไม่	๓๐
รวม		๑๐๐

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

๑. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้าง มีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด
๒. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ ๒ การพิจารณาด้านคุณภาพ: ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ ๗๐ คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค
๓. สสพ. พิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่มีคุณภาพและคุณสมบัติถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งได้คะแนนรวมสูงสุด เป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือก (ระเบียบกระทรวงการคลัง ข้อ ๘๓ (๒))
๔. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

๑๐. การส่งมอบงาน

ครั้งที่ ๑ : นำเสนอแผนการดำเนินงาน ในรูปแบบ Thumb drive จำนวน ๒ ชิ้น และรูปเล่มเอกสาร จำนวน ๑ เล่ม ภายในระยะเวลา ๓๐ วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

ครั้งที่ ๒ : นำเสนอ (ร่าง) หลักสูตร VMC EP. 3 Digital Marketing & Sales พร้อมแผนการจัดกิจกรรมฝึกอบรม สื่อการเรียนการสอน สื่อประชาสัมพันธ์จำนวน ๕ ชิ้น ในรูปแบบ Thumb drive จำนวน ๒ ชิ้น และรูปเล่มเอกสาร จำนวน ๑ เล่ม ภายในระยะเวลา ๑๐๐ วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

ครั้งที่ ๓ : นำเสนอรายงานสรุปผลการพัฒนาหลักสูตร VMC EP. 3 Digital Marketing & Sales ฉบับสมบูรณ์ รายงานผลการจัดงานอบรมและผลประเมินความพึงพอใจหลักสูตร VMC EP. 3 Digital Marketing & Sales และรายชื่อทำเนียบรุ่นผู้เข้าอบรม ซึ่งประกอบด้วย รูปภาพบุคคล ข้อมูลการติดต่อ ประสบการณ์การทำงาน

โดยย่อ และสื่อประชาสัมพันธ์จำนวน ๕ ชิ้น ในรูปแบบ Thumb drive จำนวน ๒ ชิ้น รูปเล่มเอกสาร จำนวน ๑ เล่ม ภายในระยะเวลา ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันทำสัญญา

๑๑. เงื่อนไขการชำระเงิน

งวดที่ ๑ ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ ๑๕ ของจำนวนเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ ๑ เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ ๒ ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ ๔๐ ของจำนวนเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ ๒ เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ ๓ : ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ ๔๕ ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ ๓ เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

๑๒. ค่าปรับ

สสพ. กำหนดเงื่อนไขในกรณี que ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ ๐.๑ ของมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบแต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ ๑๐๐ บาท จนกว่าผู้รับจ้างจะส่งมอบงานแก่ผู้ว่าจ้างเสร็จสิ้น

๑๓. การจ้างช่วง

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญานี้ไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้าง ช่วงงาน แต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาต ให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วน ดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดชอบหรือพันธหน้าที่ตามสัญญานี้ และผู้รับจ้างจะยังคง ต้องรับผิดชอบในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างช่วง หรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับจ้างช่วง นั้นทุกประการ กรณีผู้รับจ้างไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับ ให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๑๐ ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิ ผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

๑๔. หลักประกันสัญญา

ผู้รับจ้างต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่า ร้อยละ ๕ ของราคาซื้อหรือจ้าง

๑๕. อากรแสตมป์

ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการติดอากรแสตมป์ตามบทบัญญัติแห่งประมวลรัษฎากร สำหรับการจ้าง ทุกจำนวนเงิน ๑,๐๐๐ บาท หรือเศษของ ๑,๐๐๐ บาท ต่อ ค่าอากรแสตมป์ ๑ บาท

๑๖. การยกเลิก

ผู้ว่าจ้างสงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาใดในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าผู้รับจ้างทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้า จนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการรับงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด ผู้ว่าจ้างจะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้รับจ้าง และหากกรณีดังกล่าวทำให้ ผู้ว่าจ้างเกิดความเสียหาย ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ และชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ ผู้ว่าจ้างด้วยโดยไม่มีเงื่อนไขใดทั้งสิ้น

๑๗. กรรมสิทธิ์

ผลงานที่เกิดขึ้นจากการออกแบบสร้างสรรค์ตามขอบเขตงาน ที่กำหนดเป็นการเฉพาะให้กับ ผู้ว่าจ้างไม่ว่าจะเป็นเอกสาร รูปภาพ สัญลักษณ์ หรือเป็นสื่อในรูปแบบต่างๆ ถือว่าเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ว่าจ้าง ห้ามผู้รับจ้างนำไปใช้ประโยชน์ ทำซ้ำ ลอกเลียนแบบ ดัดแปลง เผยแพร่ในรูปแบบใดทั้งสิ้น หากไม่ได้รับอนุญาตจากผู้ว่าจ้าง

หมายเหตุ

๑. ผลการตัดสินของ สสปน. ถือเป็นอันสิ้นสุด ผู้ที่ไม่ได้รับคัดเลือกจะต้องยอมรับและจะไม่ได้แย้งคัดค้านการตัดสินของ สสปน. ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น
๒. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ที่อาจจะไม่เลือกผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกโดยรวมเป็นสำคัญ
๓. หน่วยงานที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องทำงานร่วมกับ สสปน. โดยก่อนตัดสินใจดำเนินการใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมจาก สสปน. ก่อน
๔. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการต่อรองราคากับผู้ที่เสนอราคาทั้งก่อนหน้าและ/หรือภายหลังการตัดสินของ สสปน.
๕. สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่:

ชื่อผู้ติดต่อ ๑. นางสาวนิตา วัลย์จิตรวงศ์

ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมไม้

Email: wanida_w@tceb.or.th โทรศัพท์ ๐๒ ๖๙๔ ๖๓๐๐

๒. นางสาวสิตา เอี่ยมโอภาส

ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมไม้

Email: sita_i@tceb.or.th โทรศัพท์ ๐๒ ๖๙๔ ๖๐๘๐



สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ	โครงการพัฒนามาตรฐานบุคลากรในอุตสาหกรรมไมซ์ กิจกรรม พัฒนาองค์ความรู้ด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมไมซ์ (Venue Management Course – EP.3 Digital Marketing and Sales)		
หน่วยงานเจ้าของโครงการ	ฝ่ายพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมไมซ์		
2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร		1,595,000.00	บาท
3. วันที่กำหนดราคากลาง	8 ธันวาคม 2564	เป็นเงิน	1,629,619.60 บาท
ราคาต่อหน่วย (ถ้ามี) ให้แสดงรายละเอียดแต่ละรายการ		(ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)	
3.1 ค่าพัฒนาหลักสูตรฯ		636,512.00	บาท
3.2 ค่าจัดอบรมฯ		925,906.67	บาท
3.3 ค่า management fee		67,200.93	บาท
4. แหล่งที่มีของราคากลาง			
4.1 บริษัท ออล ฟอร์ กู๊ด จำกัด			
4.2 บริษัท โน้ตเอเบิล แบงค์คอก จำกัด			
4.3 Butter Creator Co.,Ltd.			
5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง			
นางสาวลิตา เอี่ยมโอภาส			