

สัญญาจ้างดำเนินกิจกรรมการจัดประชุมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน

สัญญาเลขที่ ๖๕-๐๐๑

สัญญานี้ทำขึ้น ณ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ
สสปน. เลขที่ ๘๔๙ อาคารสยามพิวรรธน์ทาวเวอร์ ชั้น ๒๕ และ ชั้น ๒๖ ตำบล/แขวง ปทุมวัน อำเภอ/เขต
ปทุมวัน จังหวัด กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ ๒๗ มกราคม ๒๕๖๕ ระหว่าง สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุม^๑
และนิทรรศการ (องค์การมหาชน) โดย นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ซึ่งต่อไปในสัญญานี้เรียกว่า "ผู้จ้าง"
ฝ่ายหนึ่ง กับ

บริษัท กวิน อินเตอร์เทรด จำกัด ซึ่งจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ณ สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วน
บริษัทกลาง กรุงเทพมหานคร กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ มีสำนักงานใหญ่อยู่ อาคาร ร้าน
สหกรณ์กรุงเทพ จำกัด สาขาลาดหญ้า ชั้นที่ ๔ เลขที่ ๓๐๘ ถนนลาดหญ้า ตำบล/แขวง คลองสาน อำเภอ/เขต
คลองสาน จังหวัด กรุงเทพมหานคร โดย นายกวน กิตติบุญญา ผู้มีอำนาจลงนามผูกพันนิติบุคคลปรากฏตาม
หนังสือรับรองของ ๑๐๐๙๑๒๐๑๒๔๐๗๗ ลงวันที่ ๒ ธันวาคม ๒๕๖๔ แนบท้ายสัญญานี้ ซึ่งต่อไปในสัญญานี้
เรียกว่า "ผู้รับจ้าง" อีกฝ่ายหนึ่ง

คู่สัญญาได้ตกลงกันมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ ๑. ข้อตกลงว่าจ้าง

ผู้จ้างตกลงจ้างและผู้รับจ้างตกลงรับจ้างทำงาน ดำเนินกิจกรรมการจัดประชุมสร้าง
เครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน (The 2nd Tea and Coffee International Symposium)
ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขแห่งสัญญานี้รวมทั้งเอกสารแนบท้ายสัญญานี้

ผู้รับจ้างตกลงที่จะจัดทำแรงงานและวัสดุ เครื่องมือเครื่องใช้ ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆ
ชนิดตึ่อเพื่อใช้ในงานจ้างตามสัญญานี้

ข้อ ๒. เอกสารอันเป็นส่วนหนึ่งของสัญญา

เอกสารแนบท้ายสัญญาดังต่อไปนี้ให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้

๒.๑ ผนวก ๑ ข้อกำหนดงาน จำนวน ๑๕ (สิบเก้า) หน้า

๒.๒ ผนวก ๒ ข้อเสนอทางเทคนิค จำนวน ๑๒๔ (หนึ่งร้อยยี่สิบสี่) หน้า

๒.๓ ผนวก ๓ ใบเสนอราคา จำนวน ๘ (แปด) หน้า

๒.๔ ผนวก ๔ หนังสือรับรองบริษัท จำนวน ๗ (เจ็ด) หน้า



Legal

ความได้ในเอกสารแนบท้ายสัญญาที่ขัดหรือแย้งกับข้อความในสัญญานี้ ให้ใช้ข้อความในสัญญานี้บังคับ และในกรณีที่เอกสารแนบท้ายสัญญาขัดแย้งกันเอง ผู้รับจ้างจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้าง คำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้างให้ถือเป็นที่สุด และผู้รับจ้างไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าจ้าง หรือค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติมจากผู้ว่าจ้างทั้งสิ้น

ข้อ ๓. หลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา

ในขณะทำสัญญานี้ผู้รับจ้างได้นำหลักประกันเป็น เงินสด เป็นจำนวนเงิน ๒๓๒,๔๕๙.๒๖ บาท (สองแสนสามหมื่นสองพันสี่ร้อยห้าสิบเก้าบาทยี่สิบหกสตางค์) ซึ่งเท่ากับร้อยละ ๕ (ห้า) ของราคากำไรตามสัญญา นำมาอุปโภคให้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญานี้

กรณีผู้รับจ้างใช้หนังสือค้ำประกันมาเป็นหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา หนังสือค้ำประกันดังกล่าวจะต้องออกโดยธนาคารที่ประกอบกิจการในประเทศไทย หรือโดยบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจ ค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งไว้ในให้ทราบตามแบบที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดหรืออาจเป็นหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนดก็ได้ และจะต้องมีอายุการค้ำประกันตลอดไปจนกว่าผู้รับจ้างพ้นข้อผูกพันตามสัญญานี้

หลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมาอุปโภคให้ตามวรรคหนึ่ง จะต้องมีอายุครอบคลุมความรับผิดทั้งปวงของผู้รับจ้างตลอดอายุสัญญา ถ้าหลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมาอุปโภคให้ดังกล่าวลดลงหรือเสื่อมค่าลง หรือมีอายุไม่ครอบคลุมถึงความรับผิดของผู้รับจ้างตลอดอายุสัญญา ไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม รวมถึงกรณี ผู้รับจ้างส่งมอบงานล่าช้าเป็นเหตุให้ระยะเวลาแล้วเสร็จหรือวันครบกำหนดความรับผิดในความชำรุดบกพร่องตามสัญญาเปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะเกิดขึ้นคราวใด ผู้รับจ้างต้องหาหลักประกันใหม่หรือหลักประกันเพิ่มเติมให้มีจำนวนครบถ้วนตามวรรคหนึ่งนำมาอุปโภคให้แก่ผู้ว่าจ้างภายใน ๑๕ (สิบห้า) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

หลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมาอุปโภคไว้ตามข้อนี้ ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ผู้รับจ้างโดยเดียว เมื่อผู้รับจ้างพ้นจากข้อผูกพัน และความรับผิดทั้งปวงตามสัญญานี้แล้ว



Kavin Intertrade



ข้อ ๔ ค่าจ้างและการจ่ายเงิน

ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายและผู้รับจ้างตกลงรับเงินค่าจ้างจำนวนเงิน ๔,๖๔๙.๒๐ บาท (สี่ล้านหกแสนสี่หมื่นเก้าพันหนึ่งร้อยแปดสิบสามบาทยี่สิบสตางค์) ซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม จำนวน ๓๐๔.๑๕๒.๑๗ บาท (สามแสนสี่พันหนึ่งร้อยห้าสิบสองบาทสิบเจ็ดสตางค์) ตลอดจนภาษีอากรอื่นๆ และค่าใช้จ่ายทั้งปวงด้วยแล้ว โดยกำหนดการจ่ายเงินเป็นงวดๆ ดังนี้

KK Kelly

Degale

งวดที่ ๑ เป็นจำนวนเงิน ๔๖๔,๙๑๘.๓๗ บาท (สี่แสนหกหมื่นสี่พันเก้าร้อยสิบแปดบาท สามสิบสองสตางค์) เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงาน และส่งมอบงานครั้งที่ ๑ ให้แล้วเสร็จภายใน ๒๖ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๕ และผู้ว่าจ้างได้ตรวจสอบงานจ้างตามข้อ ๑๑ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว รายละเอียดตามผนวก ๑ และผนวก ๓

งวดที่ ๒ เป็นจำนวนเงิน ๕๒๙,๔๓๖.๖๔ บาท (เก้าแสนสองหมื่นเก้าพันแปดร้อยสามสิบ หกบาทหกสิบสี่สตางค์) เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงาน และส่งมอบงานครั้งที่ ๒ ให้แล้วเสร็จภายใน ๒๘ มีนาคม ๒๕๖๕ และผู้ว่าจ้างได้ตรวจสอบงานจ้างตามข้อ ๑๑ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว รายละเอียดตามผนวก ๑ และผนวก ๓

งวดที่ ๓ เป็นจำนวนเงิน ๕๒๙,๔๓๖.๖๔ บาท (เก้าแสนสองหมื่นเก้าพันแปดร้อยสามสิบ หกบาทหกสิบสี่สตางค์) เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงาน และส่งมอบงานครั้งที่ ๓ ให้แล้วเสร็จ ภายใน ๒๗ เมษายน ๒๕๖๕ และผู้ว่าจ้างได้ตรวจสอบงานจ้างตามข้อ ๑๑ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว รายละเอียดตามผนวก ๑ และผนวก ๓

งวดสุดท้าย เป็นจำนวนเงิน ๒,๓๑๔,๕๙๑.๖๐ บาท (สองล้านสามแสนสองหมื่นสี่พันห้า ร้อยเก้าสิบเอ็ดบาทหกสิบสตางค์) เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานและส่งมอบงานทั้งหมดให้แล้วเสร็จ ภายใน ๒๗ พฤษภาคม ๒๕๖๕ และผู้ว่าจ้างได้ตรวจสอบงานจ้างตามข้อ ๑๑ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว และผู้ว่าจ้างได้ตรวจสอบงานจ้างตามข้อ ๑๑ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว รายละเอียดตามผนวก ๑ และผนวก ๓

ข้อ ๔. เงินค่าจ้างล่วงหน้า

ผู้ว่าจ้างคงจะจ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้าให้แก่ผู้รับจ้างเป็นจำนวนเงิน-..... บาท ซึ่งเท่ากับร้อยละ-..... ของราคากำไร ตามสัญญาที่ระบุไว้ ในข้อ ๔

เงินค่าจ้างล่วงหน้าดังกล่าวจะจ่ายให้ภายหลังจากที่ผู้รับจ้างได้วางหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าเป็น-..... เที่ยมตามจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นให้แก่ผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างจะต้องออกใบเสร็จรับเงินค่าจ้างล่วงหน้า ตามแบบที่ผู้ว่าจ้างกำหนดให้ และผู้รับจ้างคงจะต้องชำระเงินค่าจ้างล่วงหน้าตามจำนวนเงินที่ได้ตกลงไว้ในข้อ ๔ นี้

๔.๑ ผู้รับจ้างจะใช้เงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานตามสัญญาเท่านั้น หากผู้รับจ้างใช้จ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้า หรือส่วนใดส่วนหนึ่งของเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นในทางอื่น ผู้ว่าจ้างอาจจะเรียกเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นคืนจากผู้รับจ้างหรือบังคับเอาจากหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าได้ทันที

๔.๒ เมื่อผู้ว่าจ้างเรียกร้อง ผู้รับจ้างต้องแสดงหลักฐานการใช้จ่ายเงินค่าจ้างล่วงหน้า เพื่อพิสูจน์ว่าได้เป็นไปตามข้อ ๔.๑ ภายในกำหนด ๑๕ (สิบห้า) วัน นับถัดจากวันได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างหากผู้รับจ้างไม่อาจแสดงหลักฐานดังกล่าวภายในกำหนด ๑๕ (สิบห้า) วัน ผู้ว่าจ้างอาจเรียกเงินค่าจ้างล่วงหน้านั้นคืนจากผู้รับจ้าง หรือบังคับเอาจากหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าได้ทันที



๕.๓ ในการจ่ายเงินค่าจ้างให้แก่ผู้รับจ้างตามข้อ ๔ ผู้ว่าจ้างจะหักคืนเงินค่าจ้างล่วงหน้าในแต่ละงวดเพื่อชดใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้าไว้จำนวนน้อยลง - ของจำนวนเงินค่าจ้างในแต่ละงวดจนกว่าจำนวนเงินที่หักไว้จะครบตามจำนวนเงินที่หักค่าจ้างล่วงหน้าที่ผู้รับจ้างได้รับไปแล้ว ยกเว้นค่าจ้างงวดสุดท้ายจะหักไว้เป็นจำนวนเท่ากับจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลือทั้งหมด

๕.๔ เงินจำนวนใดๆ ก็ตามที่ผู้รับจ้างจะต้องจ่ายให้แก่ผู้ว่าจ้างเพื่อชำระหนี้หรือเพื่อชดใช้ความรับผิดต่างๆ ตามสัญญา ผู้ว่าจ้างจะหักเอาจากเงินค่าจ้างงวดที่จะจ่ายให้แก่ผู้รับจ้างก่อนที่จะหักชดใช้คืนเงินค่าจ้างล่วงหน้า

๕.๕ ในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญา หากเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลือเกินกว่าจำนวนเงินที่ผู้รับจ้างจะได้รับหลังจากหักชดใช้ในกรณีอื่นแล้ว ผู้รับจ้างจะต้องจ่ายคืนเงินจำนวนที่เหลือนั้นให้แก่ผู้ว่าจ้างภายใน ๗ (เจ็ด) วัน นับถัดจากวันได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

๕.๖ ผู้ว่าจ้างจะคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าให้แก่ผู้รับจ้างต่อเมื่อ
ผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างไว้ครบจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้าตามข้อ ๕.๓ แล้ว เว้นแต่ในกรณีดังต่อไปนี้ ผู้ว่าจ้างมี
สิทธิขอคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าบางส่วนให้แก่ผู้รับจ้างก่อนได้

(๑) กรณีผู้รับจ้างได้枉หลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าไว้ฉบับเดียว หากผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างล่วงหน้าไปแล้ว ผู้รับจ้างมีสิทธิขอคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าในส่วนที่ผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างล่วงหน้าไปแล้วนั้น โดยผู้รับจ้างจะต้องนำหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าฉบับใหม่ที่มีมูลค่าเท่ากับเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่เหลืออยู่มาวางให้แก่ผู้ว่าจ้าง

(๒) กรณีผู้รับจ้างได้枉หลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าไว้หลายฉบับ ซึ่งแต่ละฉบับมีมูลค่าเท่ากับจำนวนเงินค่าจ้างล่วงหน้าที่ผู้ว่าจ้างจะต้องหักไว้ในแต่ละงวด หากผู้ว่าจ้างได้หักเงินค่าจ้างล่วงหน้าในงวดใดแล้ว ผู้รับจ้างมีสิทธิขอคืนหลักประกันการรับเงินค่าจ้างล่วงหน้าในงวดนั้นได้

ข้อ ๖ กำหนดเวลาแล้วเสร็จและสิทธิของผู้ว่าจ้างในการบอกรอเลิกสัญญา

ผู้รับจ้างต้องเริ่มทำงานที่รับจ้างภายในวันที่ ๒๘ มกราคม ๒๕๖๕ และจะต้องทำงานให้แล้วเสร็จบริบูรณ์ภายในวันที่ ๒๗ พฤษภาคม ๒๕๖๕ ถ้าผู้รับจ้างไม่ได้ลงมือทำงานภายในกำหนดเวลา หรือไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามกำหนดเวลา หรือมีเหตุให้เชื่อได้ว่าผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จภายในกำหนดเวลา หรือจะแล้วเสร็จล่าช้าเกินกว่ากำหนดเวลา หรือผู้รับจ้างทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือตกเป็นผู้ถูกพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือตกเป็นผู้ล้มละลาย หรือเพิกเฉยไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญานี้ได้ และมีสิทธิจ้างผู้รับจ้างรายใหม่เข้าทำงานของผู้รับจ้างให้ครุ่งไปได้ด้วย การใช้สิทธิบอกเลิกสัญญานี้ไม่กระทบสิทธิของผู้ว่าจ้างที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากผู้รับจ้าง

การที่ผู้ว่าจ้างไม่ใช่สิทธิเลิกสัญญาดังกล่าวข้างต้นนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างพ้นจากความ

รับผิดตามสัญญา

บริษัท นวิน อินเตอร์เทรด จำกัด
Navin Intertrade
KAVIN INTERTRADE CO., LTD.
K. Kelly.

Resale

ข้อ ๗ ความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่องของงานจ้าง

เมื่องานแล้วเสร็จบริบูรณ์ และผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานจากผู้รับจ้างหรือจากผู้รับจ้างรายใหม่ ในกรณีที่มีการบอกเลิกสัญญาตามข้อ ๖ หากมีเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายเกิดขึ้นจากการจ้างนี้ ภายในกำหนด ๑ (หนึ่ง) ปี นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว ซึ่งความชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเกิดจากความบกพร่องของผู้รับจ้างอันเกิดจากการใช้วัสดุที่ไม่ถูกต้องหรือทำไว้ไม่เรียบร้อย หรือทำไม่ถูกต้องตามมาตรฐานแห่งหลักวิชา ผู้รับจ้างจะต้องรับทำการแก้ไข ให้เป็นที่เรียบร้อยโดยไม่ชักช้า โดยผู้ว่าจ้างไม่ต้องออกเงินใดๆ ในกรณีทั้งสิ้น หากผู้รับจ้างไม่กระทำการดังกล่าวภายในกำหนด ๑๕ (สิบห้า) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างหรือไม่ทำการแก้ไขให้ถูกต้องเรียบร้อยภายในเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ให้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะทำการนั้นเองหรือจ้างผู้อื่นให้ทำงานนั้น โดยผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกแบบใช้จ่ายเองทั้งสิ้น

ในกรณีเร่งด่วนจำเป็นต้องรับแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายโดยเร็ว และไม่อาจรอให้ผู้รับจ้างแก้ไขในระยะเวลาที่กำหนดไว้ตามวรรคหนึ่งได้ ผู้ว่าจ้างมีสิทธิเข้าจัดการแก้ไขเหตุชำรุดบกพร่องหรือเสียหายนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องหรือเสียหาย โดยผู้รับจ้าง ต้องรับผิดชอบชำระค่าใช้จ่ายทั้งหมด

การที่ผู้ว่าจ้างทำการนั้นเอง หรือจ้างผู้อื่นให้ทำงานนั้นแทนผู้รับจ้าง ไม่ทำให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดตามสัญญา หากผู้รับจ้างไม่ชดใช้ค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายตามที่ผู้ว่าจ้างเรียกร้อง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาได้

ข้อ ๘ การจ้างซ่อม

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญานี้ไปจ้างซ่อมอีกทodorหนึ่งเว้นแต่การจ้างซ่อมงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างซ่อมงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดหรือพ้นะหน้าที่ตามสัญญานี้ และผู้รับจ้างจะยังคงต้องรับผิดในความผิดและความประมาทเลินเลือของผู้รับจ้างซ่อม หรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับจ้างซ่อมนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างซ่อมงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๑๐ (สิบ) ของวงเงินของงานที่จ้างซ่อมตามสัญญา ทั้งนี้ ไม่ตัดสิทธิผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา



K. Kulllung

Digital

ข้อ ๙ ความรับผิดของผู้รับจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดต่ออุบัติเหตุ ความเสียหาย หรือภัยนตรายใดๆ อันเกิดจากการปฏิบัติงานของผู้รับจ้าง และจะต้องรับผิดต่อความเสียหายจากการกระทำของลูกจ้างหรือตัวแทนของผู้รับจ้าง และจากการปฏิบัติงานของผู้รับจ้างช่วงด้วย (ถ้ามี)

ความเสียหายใดๆ อันเกิดแก่งานที่ผู้รับจ้างได้ทำขึ้น แม้จะเกิดขึ้น เพราะเหตุสุดวิสัยก็ตาม ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบโดยซ้อมแซมให้คืนดีหรือเปลี่ยนให้ใหม่โดยค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้างเอง เว้นแต่ความเสียหายนั้นเกิดจากความผิดของผู้ว่าจ้าง ทั้งนี้ ความรับผิดของผู้รับจ้างดังกล่าวในข้อนี้จะสิ้นสุดลงเมื่อผู้ว่าจ้างได้รับมอบงานครั้งสุดท้าย ซึ่งหลังจากนั้นผู้รับจ้างคงต้องรับผิดเพียงในกรณีชำรุดบกพร่อง หรือความเสียหายดังกล่าวในข้อ ๗ เท่านั้น

ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดต่อบุคคลภายนอกในความเสียหายใดๆ อันเกิดจากการปฏิบัติงานของผู้รับจ้าง หรือลูกจ้างหรือตัวแทนของผู้รับจ้าง รวมถึงผู้รับจ้างช่วง (ถ้ามี) ตามสัญญาฉบับนี้ หากผู้ว่าจ้างถูกเรียกร้องหรือฟ้องร้องหรือต้องชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บุคคลภายนอกไปแล้ว ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการใดๆ เพื่อให้มีการว่าต่างแก้ต่างให้แก่ผู้ว่าจ้างโดยค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้างเอง รวมทั้งผู้รับจ้างจะต้องชดใช้ค่าเสียหายนั้นๆ ตลอดจนค่าใช้จ่ายใดๆ อันเกิดจากการถูกเรียกร้องหรือถูกฟ้องร้องให้แก่ผู้ว่าจ้างทันที

ข้อ ๑๐ การจ่ายเงินแก่ลูกจ้าง

ผู้รับจ้างจะต้องจ่ายเงินแก่ลูกจ้างที่ผู้รับจ้างได้จ้างมาในอัตราและตามกำหนดเวลาที่ผู้รับจ้างได้ตกลงหรือทำสัญญาว่าต่อลูกจ้างดังกล่าว

ถ้าผู้รับจ้างไม่จ่ายเงินค่าจ้างหรือค่าทดแทนอื่นใดแก่ลูกจ้างดังกล่าวในวรรคหนึ่ง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะเอาเงินค่าจ้างที่จะต้องจ่ายแก่ผู้รับจ้างมาจ่ายให้แก่ลูกจ้างของผู้รับจ้างดังกล่าว และให้ถือว่าผู้ว่าจ้างได้จ่ายเงินจำนวนนั้นเป็นค่าจ้างให้แก่ผู้รับจ้างตามสัญญาแล้ว

ผู้รับจ้างจะต้องจัดให้มีประกันภัยสำหรับลูกจ้างทุกคนที่จ้างมาทำงาน โดยให้ครอบคลุมถึงความรับผิดทั้งปวงของผู้รับจ้าง รวมทั้งผู้รับจ้างช่วง (ถ้ามี) ในกรณีความเสียหายที่คิดค่าสินไหมทดแทนได้ตามกฎหมาย ซึ่งเกิดจากอุบัติเหตุหรือภัยนตรายใดๆ ต่อลูกจ้างหรือบุคคลอื่นที่ผู้รับจ้างหรือผู้รับจ้างช่วงจ้างมาทำงาน ผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบกรมธรรม์ประกันภัยดังกล่าวพร้อมทั้งหลักฐานการชำระเบี้ยประกันให้แก่ผู้ว่าจ้าง เมื่อผู้ว่าจ้างเรียกร้อง



Digital

ข้อ ๑๑ การตรวจรับงานจ้าง

เมื่อผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานจ้างที่ส่งมอบและเห็นว่าถูกต้องครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ผู้ว่าจ้างจะออกหลักฐานการรับมอบเป็นหนังสือไว้ให้ เพื่อผู้รับจ้างนำมาเป็นหลักฐานประกอบการขอรับเงินค่างานจ้างนั้น

ถ้าผลของการตรวจรับงานจ้างปรากฏว่างานจ้างที่ผู้รับจ้างส่งมอบไม่ตรงตามสัญญา ผู้ว่าจ้างทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับงานจ้างนั้น ในกรณีเช่นว่านี้ ผู้รับจ้างต้องทำการแก้ไขให้ถูกต้องตามสัญญาด้วยค่าใช้จ่ายของผู้รับจ้างเอง และระยะเวลาที่เสียไปเพราะเหตุดังกล่าวผู้รับจ้างจะนำมาอ้างเป็นเหตุขอขยายเวลา ส่งมอบงานจ้างตามสัญญาหรือของดหรือลดค่าปรับไม่ได้

ข้อ ๑๒ รายละเอียดของงานจ้างคลาดเคลื่อน

ผู้รับจ้างรับรองว่าได้ตรวจสอบและทำความเข้าใจในรายละเอียดของงานจ้างโดยถ้วนถันแล้ว หากปรากฏว่ารายละเอียดของงานจ้างนั้นผิดพลาดหรือคลาดเคลื่อนไปจากการทางวิศวกรรมหรือทางเทคนิค ผู้รับจ้างตกลงที่จะปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของผู้ว่าจ้าง คณะกรรมการตรวจรับพัสดุ เพื่อให้งานแล้วเสร็จบริบูรณ์ คำวินิจฉัยดังกล่าวให้ถือเป็นที่สุด โดยผู้รับจ้างจะคิดค่าจ้าง ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มขึ้นจากผู้ว่าจ้าง หรือขอขยายอายุสัญญาไม่ได้

ข้อ ๑๓ ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จภายในเวลาที่กำหนดไว้ ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็น จำนวนเงินวันละ ๐.๑๐ บาท (สิบสตางค์) ของราคากำไรที่ยังไม่รับมอบ แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าวันละ ๑๐๐ บาท (หนึ่งร้อย) นับถัดจากวันที่ครบกำหนดเวลาแล้วเสร็จของงานตามสัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายเวลาทำงานให้ จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกเหนือนี้ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดขึ้นจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับดังกล่าวได้อีกด้วย

ในระหว่างที่ผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญานั้น หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าผู้รับจ้างจะไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างจะใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาและใช้สิทธิตามข้อ ๑๕ นี้ได้ และถ้าผู้ว่าจ้างได้แจ้งข้อเรียกร้องไปยังผู้รับจ้างเมื่อครบกำหนดเวลาแล้วเสร็จของงานขอให้ชำระค่าปรับแล้ว ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะปรับผู้รับจ้างจนถึงวันบอกเลิกสัญญาได้อีกด้วย



Keally.

Legal.

ข้อ ๑๔ สิทธิของผู้ว่าจ้างภายหลังบอกเลิกสัญญา

ในกรณีที่ผู้ว่าจ้างบอกเลิกสัญญา ผู้ว่าจ้างอาจทำงานนั้นเองหรือว่าจ้างผู้อื่นให้ทำงาน

นั้นต่อจนแล้วเสร็จได้ และในกรณีดังกล่าว ผู้ว่าจ้างมีสิทธิรับหรือบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา ทั้งหมดหรือบางส่วนตามแต่จะเห็นสมควร นอกจากนั้น ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบในค่าเสียหายซึ่งเป็นจำนวน เกินกว่าหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญา รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นในการทำงานนั้นต่อให้แล้วเสร็จตาม สัญญา ซึ่งผู้ว่าจ้างจะหักออกจากจำนวนเงินเดิม ที่จะจ่ายให้แก่ผู้รับจ้างก็ได้

ข้อ ๑๕ การบังคับค่าปรับ ค่าเสียหาย และค่าใช้จ่าย

ในกรณีที่ผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติตามสัญญาข้อใดข้อหนึ่งด้วยเหตุใดๆ ก็ตาม จะเป็นเหตุให้ เกิดค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแก่ผู้ว่าจ้าง ผู้รับจ้างต้องชดใช้ค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายดังกล่าว ให้แก่ผู้ว่าจ้างโดยสิ้นเชิงภายในกำหนด ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง หากผู้รับจ้างไม่ชดใช้ให้ถูกต้องครบถ้วนภายในระยะเวลาดังกล่าวให้ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะหักออกจากจำนวนเงิน ค่าจ้างที่ต้องชำระ หรือบังคับจากหลักประกันการปฏิบัติตามสัญญาได้ทันที

หากค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายที่บังคับจากเงินค่าจ้างที่ต้องชำระ หรือหลักประกันการ ปฏิบัติตามสัญญาแล้วยังไม่เพียงพอ ผู้รับจ้างยินยอมชำระส่วนที่เหลือ ที่ยังขาดอยู่จนครบถ้วนตามจำนวนค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายนั้น ภายในกำหนด ๓๐ (สามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้าง

หากมีเงินค่าจ้างตามสัญญาที่หักไว้จ่ายเป็นค่าปรับ ค่าเสียหาย หรือค่าใช้จ่ายแล้วยัง เหลืออยู่อีกเท่าใด ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ผู้รับจ้างทั้งหมด เหลืออยู่อีกเท่าใด ผู้ว่าจ้างจะคืนให้แก่ผู้รับจ้างทั้งหมด

ข้อ ๑๖ การดหรือลดค่าปรับ หรือการขยายเวลาปฏิบัติงานตามสัญญา

ในกรณีที่มีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของฝ่ายผู้ว่าจ้าง หรือเหตุสุดวิสัย หรือเกิดจากพฤติกรรมอันหนึ่งอันใดที่ผู้รับจ้างไม่ต้องรับผิดตามกฎหมาย หรือเหตุอื่นตามที่กำหนดใน กฎกระทรวง ซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ ทำให้ผู้รับจ้าง ไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเงื่อนไขและกำหนดเวลาแห่งสัญญานี้ได้ ผู้รับจ้างจะต้องแจ้งเหตุหรือ พฤติกรรมดังกล่าวพร้อมหลักฐานเป็นหนังสือให้ผู้ว่าจ้างทราบ เพื่อของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงาน ออกไปภายใน ๑๕ (สิบห้า) วันนับถัดจากวันที่เหตุนั้นสิ้นสุดลง หรือตามที่กำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าว แล้วแต่กรณี

ถ้าผู้รับจ้างไม่ปฏิบัติให้เป็นไปตามความในวรคหนึ่ง ให้ถือว่าผู้รับจ้างได้สละสิทธิ เรียกร้อง ในการที่จะของดหรือลดค่าปรับ หรือขยายเวลาทำงานออกไปโดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น เว้นแต่ กรณีเหตุเกิดจากความผิดหรือความบกพร่องของฝ่ายผู้ว่าจ้างซึ่งมีหลักฐานชัดแจ้ง หรือผู้ว่าจ้างทราบดี อยู่แล้ว ตั้งแต่ตน



Log

การงดหรือลดค่าปรับ หรือขยายกำหนดเวลาทำงานตามวาระหนึ่ง อยู่ในดุลพินิจของ
ผู้ว่าจ้างที่จะพิจารณาตามที่เห็นสมควร

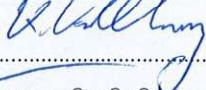
สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความ โดย
ละเอียดตลอดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อ พร้อมทั้งประทับตรา (ถ้ามี) ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และคู่สัญญาต่าง
ยึดถือไว้ฝ่ายละหนึ่งฉบับ

(ลงชื่อ)  ผู้ว่าจ้าง

(นายจิรุตถ์ อิศราภรณ์ ณ อยุธยา)

ผู้อำนวยการ

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

(ลงชื่อ)  ผู้รับจ้าง

(นายกวน กิตติบุญญา)

กรรมการผู้มีอำนาจ

บริษัท กวน อินเตอร์เทรด จำกัด

(ลงชื่อ)  พยาน

(นางอุไรลักษณ์ ยะรังษี)

ผู้จัดการอาชีวส่วนงานกฎหมายและธรรมาภิบาล

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

(ลงชื่อ)  พยาน

(นางสาวอัญชลี อัตตสัมมาkul)

บริษัท กวน อินเตอร์เทรด จำกัด

เลขที่ ๑ ถนนสุขุมวิท ๖๘
แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ ๑๐๑๑๐

ข้อกำหนดงาน (TERM OF REFERENCE)

สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดย วิธีประมูลเชิงแข่งขันทั่วไป (e-Bidding)

หลักเกณฑ์การประเมินค่าประมูลอิเล็กทรอนิกส์

(วงเงินเกิน 500,000 บาท ขึ้นไป)

1. ชื่อโครงการ

โครงการ พัฒนาต่อยอดอุตสาหกรรมสร้างสรรค์และสินค้ามุ่งชน: World Tea and Coffee Expo

2. ชื่อกิจกรรม

กิจกรรม จัดจ้างบริษัทเพื่อดำเนินการจัดประชุมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน

The 2nd Tea and Coffee International Symposium

3. งบประมาณ

วงเงิน 4,863,000 บาท (สี่ล้านแปดแสนหกหมื่นสามพันบาทถ้วน) (ราคากลาง加上รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกประเภทไว้ด้วยแล้ว)

รหัสงบประมาณ : 5-64NR01002

4. หลักการ

กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน 1 (เชียงใหม่ ลำพูน ลำปาง แม่ฮ่องสอน) และ กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน 2 (เชียงราย พะเยา แพร่ น่าน) ได้มีการส่งเสริมให้ชา-กาแฟเป็นพืชยุทธศาสตร์ที่สำคัญและผลักดันให้ภาคเหนือเป็นศูนย์กลางการผลิตชาและกาแฟของประเทศไทย มีคุณภาพสูง เนื่องจากสภาพทางภูมิศาสตร์ของภาคเหนือตอนบนมีความเหมาะสมสำหรับการปลูกชาและกาแฟที่มีคุณภาพดี สามารถสร้างชื่อเสียงให้ประเทศไทยในระดับสากล พิชิตกลไกนี้ได้กลายมาเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคเหนือตอนบนในปัจจุบัน สามารถสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกและผู้ผลิตชาและกาแฟ

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ สสปน. มีความมุ่งมั่นที่จะใช้กลไกงานประชุมและแสดงสินค้า ใน การส่งเสริมยกระดับอุตสาหกรรมชา-กาแฟ และ การขับเคลื่อนเมืองแห่งชา-กาแฟของจังหวัดต่างๆ ในพื้นที่ภาคเหนือตอนบน 1 และ 2 เพื่อขยายผล พัฒนาอุตสาหกรรมชาและกาแฟในภาคเหนือตอนบนให้เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น และเป็นก้าวไปข้างหน้าสู่การสร้างชื่อเสียงทางการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจระดับโลก ให้เสริม Destination Branding ตามเป้าหมายภาคคือจังหวัดเชียงใหม่ เป็นเมืองกาแฟ และจังหวัดเชียงรายให้เป็นเมืองแห่งชาชั้นเลิศ สสปน. จึงเห็นควรให้มีการจัดทำโครงการ “World Tea and Coffee Expo” โดยมีเป้าหมายในการดำเนินงานคือ การส่งเสริมการค้าขายชา-กาแฟ การยกระดับศักยภาพเกษตรเพื่อพัฒนาคุณภาพชา-กาแฟ ขยายการรับรู้ระดับประเทศและต่างประเทศในรูปแบบเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง ส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการเพื่อแสดงสินค้าที่มีประสิทธิภาพ สร้างฐานการจัดงานและส่งเสริมการมีส่วนร่วมและ สร้างเครือข่ายทางวิชาการและทางธุรกิจผ่านการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า และงานประชุมวิชาการ ขยายกลุ่มเป้าหมายสู่ตลาดสากลอย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น

กิจกรรมภายใต้โครงการ World Tea and Coffee Expo เป็นกิจกรรมเพื่อสร้างความเข้าใจและความตระหนักในการที่จะร่วมมือกันทำงานทุกภาคส่วน ร่วมกันผลักดันให้ภาคเหนือตอนบนของประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้า การลงทุน และการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจชา-กาแฟของภูมิภาคอาเซียน นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างความร่วมมือและเครือข่าย



K. Kullay

ก.ก.ก.

Digital

ทางธุรกิจของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมชา-กาแฟในประเทศไทยตลอดห่วงโซ่การผลิต การพัฒนาศักยภาพเกษตรกรผู้ผลิต ผู้แปรรูป ผู้ประกอบการ และส่งเสริมให้มีความสามารถในการติดต่อธุรกิจ และส่งออกได้ด้วยตนเอง การพัฒนาเส้นทางท่องเที่ยวเชื่อมโยงชาและกาแฟในภาคเหนือสู่ภาคใต้ และยังสามารถขยายไปสู่อนุภูมิภาคลุ่มน้ำแม่น้ำโขง ตามยุทธศาสตร์การท่องเที่ยวของอนุภูมิภาคลุ่มน้ำแม่น้ำโขง การยกระดับงานแสดงสินค้า การจับคู่ธุรกิจ การประชุมวิชาการ/วิชาชีพ และการศึกษาดูงานการผลิตของอุตสาหกรรมชาและกาแฟ เพื่อเป็นการเปิดช่องทางการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยวคลุกค่าสูง เพื่อให้บรรลุความเป้าหมายยุทธศาสตร์ภาคเหนือ

5. วัตถุประสงค์

5.1 เพื่อให้บริหารการจัดงานในภาพรวมมีมาตรฐานการจัดประชุมและแสดงสินค้าแบบมืออาชีพ บนพื้นฐานของแนวคิดสร้างสรรค์ และมีการจัดการเนื้อหาสาระของงานให้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ลักษณะโครงการตั้งไว้

5.1.1 เพื่อสร้างฐานการจัดงานแสดงสินค้าชาและกาแฟของประเทศไทย (Exhibition)

5.1.2 เพื่อสร้างการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ชาและคลัสเตอร์กาแฟของประเทศไทย (Networking)

5.1.3 เพื่อสร้างฐานข้อมูลใช้ในการบริหารจัดการอุตสาหกรรมชาและกาแฟของประเทศไทย (Database)

5.2 เพื่อสร้าง และเผยแพร่ภาพลักษณ์ศักยภาพความพร้อมของภาคเหนือตอนบน ให้ก้าวสู่การเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมชาและกาแฟ ตอกย้ำเป้าหมายพัฒนาไทยและชาวต่างชาติ

5.3 เพื่อรับผิดชอบการจัดการทั้งในส่วนงานประชุม และงานแสดงสินค้า รวมถึงส่วนพื้นที่จัดแสดงนิทรรศการคุณภาพแสดงสินค้าและบริการ โครงสร้างพื้นฐานและส่วนตกแต่ง ส่วนการบริการและกิจกรรมต่างๆ ภายในงานให้มีคุณภาพได้มาตรฐานระดับสากล และสอดคล้องกับภาพลักษณ์และวัตถุประสงค์ของงาน

6. ขอบเขตการดำเนินงาน

ผู้รับจ้างจะต้องมีความรับผิดชอบ ความคุ้มครอง การจัดประชุม The 2nd Tea and Coffee International Symposium และการจัดงานแสดงสินค้าเพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ พัฒนาช่องทางการลงทุน เพิ่มพูนความรู้ที่เกี่ยวข้องภายใต้ชื่องาน World Tea and Coffee Expo 2021 ในนามของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการจัดทำโครงการข้างต้นสามารถดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี โดยดำเนินโครงการภายใต้มาตรการการป้องกันการแพร่ระบาด ตามข้อบทการจ้าง ดังต่อไปนี้

ระยะเวลาการจัดงาน	เดือน กุมภาพันธ์ 2565 (4 วัน)
(กรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยที่ไม่สามารถดำเนินโครงการอันเนื่องมาจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 สามารถเปลี่ยนแปลงวันที่จัดงานหลังได้รับการอนุมัติจากผู้ว่าจ้าง)	

สถานที่	ที่นี่ที่จัดงานที่เหมาะสม รองรับห้องงานประชุมและแสดงสินค้า ได้มาตรฐานระดับประเทศ ณ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีขนาดพื้นที่ Exhibition ไม่น้อยกว่า 1,000 ตารางเมตร
---------	---

รูปแบบการจัดงาน	แบบ Hybrid Event (on ground และ online)
-----------------	---

เป้าหมายจำนวน Exhibitor	ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมชา-กาแฟไทย 45 ราย
-------------------------	---



K. Lally

ก.๗๖๔๙ พ.๘๘

2

Legal

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมชา-กาแฟชาวต่างชาติ 5 ราย
จำนวน exhibitor ทั้งสิ้น ไม่น้อยกว่า 50 ราย รวม 50 คูหา
เป้าหมายจำนวนผู้เข้ามงาน (Visitor) ผู้ร่วมงานชาไทย 900 ราย

ผู้ร่วมงานชาต่างชาติ 100 ราย (กรณีที่เกิดเหตุสุดวิสัยที่ไม่สามารถดำเนิน
โครงการอันเนื่องมาจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 สามารถ
เปลี่ยนแปลงวันที่จัดงานหลังได้รับการอนุมัติจากผู้ว่าจ้าง)
จำนวน visitor รวมไม่น้อยกว่า 1,000 ราย

เป้าหมายจำนวนผู้เข้าร่วมประชุม 300 คน

ทั้งนี้ให้ผู้รับจ้างนำเสนอแผนสำรองในการดำเนินโครงการหากไม่สามารถจัดงานในรูปแบบ on ground ได้โดยให้
คำนึงถึงประสิทธิภาพ และประสิทธิผลตามเป้าหมายของโครงการ

6.1 จัดทำแผนการดำเนินงานการจัดงานแสดงสินค้า เพื่อสร้างองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อ^{พัฒนาช่องทางการลงทุน World Tea and Coffee Expo 2021} จังหวัดเชียงใหม่ เป็นเวลา 4 วัน โดยมีเนื้องานดังนี้

6.1.1 จัดทำแผนการดำเนินงานในภาพรวมของงานประชุมและแสดงสินค้า World Tea and Coffee Expo 2021 เพื่อสร้างองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน โดยการนำเสนอภาพรวมงาน แนวคิด (concept) แนวทางการทำประชาสัมพันธ์งาน การจัดงานแคลงข่าว การจัดนิทรรศการต่างๆ การจัดการประชุมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน (The 2nd Tea and Coffee International Symposium) การบริหารจัดการการจับคู่ธุรกิจและการนัดหมายเจรจาการค้า การเตรียมพร้อมผู้ประกอบการเข้าร่วมงาน เป็นต้น รวมทั้งรายงานผลการดำเนินงาน World Tea and Coffee Expo 2021 ต่อผู้ว่าจ้าง เป็นระยะตั้งแต่ก่อนงาน ระหว่างงาน และหลังเสร็จงาน

6.1.2 จัดทำแผนปฏิบัติการตามข้อ 6.1.1 โดยแบ่งเป็นรายเดือน พร้อมกับกำหนดการแล้วเสร็จที่ชัดเจน

6.1.3 ประสานงาน ควบคุมงาน ติดตามงาน ให้เป็นไปตามข้อ 6.1.1 และ 6.1.2

6.1.4 ผู้รับจ้างต้องเสนอแนวทางเลือกในการดำเนินโครงการ กรณีที่สถานการณ์โควิดยังไม่คลี่คลายและยังต้องปฏิบัติตามมาตรการการป้องกันการแพร่ระบาด โดยให้คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้เข้าร่วมงาน และให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ รวมถึงเป้าหมายการเจรจาจับคู่ธุรกิจ บนพื้นฐานการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

6.2 การทำประชาสัมพันธ์และการตลาด

6.2.1 การเชิญชวน หาผู้สมัคร และคัดเลือกผู้เข้าร่วมงาน (Exhibitor)

1) การเตรียมการ

1.1) รวบรวม วิเคราะห์ จัดทำฐานข้อมูลรายชื่อผู้ประกอบการชา กาแฟที่จะเข้าร่วมงาน

1.2) วางแผน กำหนด หลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ประกอบการชา กาแฟ เพื่อให้ผู้ว่าจ้างพิจารณาอนุมัติ

2) การประชาสัมพันธ์ผู้เข้าร่วมงาน



L. Kelly

ก.๙

Digital

2.2) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ติดจิ้หลภาษาอังกฤษ และภาษาไทย เพื่อเชิญชวนและประชาสัมพันธ์ผู้เข้าร่วมงานแสดงสินค้า โดยมีข้อมูลที่ควรทราบ เช่น ข้อมูลที่ไว้เงื่อนไขกฎระเบียบการเข้าร่วมงาน เกณฑ์การคัดเลือก แผนผังพื้นที่การจัดงาน รูปแบบคุห好不容易ในงาน

2.3) จัดส่งสื่อประชาสัมพันธ์ตามข้อ 2.2 ไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยเน้นชุมชน ผู้ประกอบการที่มีที่ดิน หรือ ฐานการผลิตในที่นี่ที่ภาคเหนือตอนบน สมาคม อัชคีกรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมชา กาแฟ รวมถึงสื่อมวลชนต่างๆ

3) การรับสมัคร การคัดเลือกและการให้บริการผู้เข้าร่วมงาน

3.1) ดำเนินการด้านการติดต่อประสานงานไปยังผู้สนับสนุนที่เข้าร่วมงานเพื่อเตรียมตัวเข้าสู่กระบวนการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์

3.2) รับสมัครผู้เข้าร่วมงานทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศจำนวน 50 ราย จำนวน 50 คูหา โดยเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมชา-กาแฟชาวไทย 45 ราย (45 คูหา) และผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมชา-กาแฟชาวต่างชาติ 5 ราย (5 คูหา)

3.3) พิจารณาให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์การคัดเลือกตามที่ผู้รับจ้างเสนอ ต่อผู้ว่าจังและได้รับความเห็นชอบจากผู้ว่าจังแล้ว

3.4) ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งหมดเพื่อกำหนดผังพื้นที่ และจัดสรรคูหา ผู้เข้าร่วมงาน

3.5) ให้บริการอำนวยความสะดวก แก่ผู้ร่วมงานแสดงสินค้าก่อนการจัดงาน ระหว่างการจัดงาน และหลังการจัดงาน อาทิ ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการเตรียมการ จัดเตรียมข้อมูลที่เกี่ยวข้องทั้งหมดให้ Official Contractor จัดทำคู่มือผู้เข้าร่วมงาน รวมถึงประสานงานเรียกหัวผู้เข้าร่วมงานผู้ให้บริการและผู้รับเหมาต่างๆของงาน

3.6) ให้ผู้รับจ้างดำเนินการเชิญเครื่องขยายเสียงตระหง่านผู้ผลิตชากาแฟ และผู้ประกอบการจากทั่วประเทศไทยเข้าร่วมกิจกรรม หรือ แสดงสินค้า โดยผู้รับจ้างเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการจัดหาที่พัก ค่าเดินทางทั้งหมด รวมค่าอาหารเครื่องดื่มให้แก่เครื่องขยาย โดยมีจำนวนดังนี้

1) เกษตรกรจากภาคใต้ที่เข้าร่วมกิจกรรม จำนวน 10 คน

2) เกษตรกรจากภาคอื่น ๆ จำนวน 10 คน

3.7) ผู้รับจ้างจะต้องทำแบบสอบถาม เพื่อสำรวจและเก็บข้อมูลความพึงพอใจและยอดซื้อขายภายในงานของผู้เข้าร่วมงาน เพื่อสามารถนำมาคำนวณผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมของงาน

6.2.2 การเชิญชวนผู้เข้าชมงาน (Visitor)

เป้าหมายของผู้ร่วมชมงานมีจำนวน 1,000 ราย เป็นผู้ร่วมงานชาวไทย 900 ราย และผู้ร่วมงานชาวต่างชาติ 100 ราย

1) การเตรียมการ

จัดทำฐานข้อมูลรายชื่อผู้เข้าชมงานแสดงสินค้า โดยกำหนดให้มีกลุ่มเป้าหมายทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ



Kavin Intertrade
KAVIN INTERTRADE CO., LTD.

K. Leelthong

ก. ลีลธง

Legal

1.2) นำเสนอ ฐานข้อมูลรายชื่อผู้เข้าชมงานแสดงสินค้าต่อผู้ว่าจัง

1.3) ผู้รับจ้างจะต้องทำแบบสอบถามสำรวจความพึงพอใจของผู้เข้าชมงาน

2) การประชาสัมพันธ์เข้าชมงาน (Visitor Promotion)

2.1) จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ดิจิทัลภาษาอังกฤษและภาษาไทย เพื่อเชิญชวนและประชาสัมพันธ์ผู้เข้าชมงานแสดงสินค้า โดยมีข้อมูลที่ควรทราบ เช่น ข้อมูลทั่วไปในการเข้าชมงาน การเดินทางมาบ่ายังสถานที่จัดงาน การบริการระหว่างงาน สิ่งอำนวยความสะดวก แผนผังพื้นที่การจัดแสดงในอาคาร รายชื่อผู้ร่วมงาน จุดเด่นของงาน กิจกรรมต่างๆภายในงาน

2.2) จัดส่งสื่อประชาสัมพันธ์ตามข้อ 2.1 ไปยังกลุ่มเป้าหมายระดับประเทศ สมาคมองค์กรที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมชา กาแฟ ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพเป็นผู้ชี้ช่อง รวมถึงสื่อมวลชนต่างๆ

6.2.3 การดำเนินการประชาสัมพันธ์งานแสดงสินค้าเพื่อสร้างองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ เพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน World Tea and Coffee Expo 2021

1) การจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์

1.1) ดำเนินการวางแผนการประชาสัมพันธ์และสื่อสารทางการตลาดในประเทศไทยและต่างประเทศ ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ และกำหนดกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน

1.2) ผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสม ทั้งภาษาอังกฤษและภาษาไทย เช่น Banner, Digital Signage เป็นต้น

1.3) นำเสนอสื่อประชาสัมพันธ์อื่นๆที่เหมาะสม

1.4) จัดทำ VDO Presentation ประชาสัมพันธ์งานเป็นภาษาอังกฤษและภาษาไทย ความยาว 4 นาที 2 นาที และ 1 นาที โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือผู้เข้าร่วมงาน และผู้เข้าชมงาน

2) การประชาสัมพันธ์ในประเทศไทย

2.1) การประชาสัมพันธ์ก่อนวันงาน

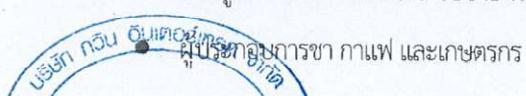
2.1.1) ผลิตและเผยแพร่ข่าวในลักษณะสกู๊ปพิเศษ บทความ บทสัมภาษณ์ ภาพข่าวในหนังสือพิมพ์หรือนิตยสารเกี่ยวกับอุตสาหกรรมชากาแฟ รวมถึงเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมชากาแฟ จำนวน 5 ชิ้นงาน

2.1.2) การจัดงานแถลงข่าว (Press Conference)

เชิญสื่อมวลชนสายเศรษฐกิจ สังคม และห้อง雷霆 เข้าร่วมในงานแถลงข่าวโดยระบุเวลาและประเด็นที่ขัดเจน โดยมีผู้สื่อข่าวเข้าร่วมจำนวน 20 สำรับ สื่อละ 1 คน

เชิญกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมงานแถลงข่าว จำนวน 80 คน ประกอบด้วย

- ผู้แทนระดับสูงของจังหวัดร่วมเป็นประธานการแถลงข่าว
- หัวหน้าส่วนราชการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- แขกผู้มีเกียรติจากสมาคม เครือข่าย หอการค้า สภาอุตสาหกรรม กสส และอื่นๆ



Kavin Intertrade

KAVIN INTERTRADE CO., LTD.

ก.๗๗๖

Digital

ที่นำไปใช้ต่อไปนี้เป็นเครื่องอ้างอิง / ขอว่างให้นักข่าวและแขกผู้ร่วมงานจำนวน 100 คน และทำสื่อ
ประชาสัมพันธ์ (Press Kit) จำนวน 100 ชุด รวมถึงให้มีการบันทึกภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหว ความละเอียดสูง ตลอดการจัด
กิจกรรมการແຄลงໜ້າ ແລະການຄ່າຍທອດສັດຜັນສື່ອອນໄລນ໌

2.1.3) จัดทำประดีນຄໍາຄານ-ຕອບ ສັນກາຍເນີນແລະປະສານງານການສັນກາຍເນີນບໍລິຫານ ສສປປ. /
ຝູ້ແກ່ນຈາກການຄົວແລະເອກະນຸ

2.1.4) ຈັດທຳຄຳກໍລ່າງຈານແຄลงໜ້າ

2.1.5) ປະສານງານ ສົ່ງໜ້າ ແລະເຂົ້າມວລຸນໃນປະເທດເຂົ້າມງານງານແສດງສິນຄ້າເພື່ອສ້າງ
ອົງຄວາມຮູ້ແລະສ້າງເຄືອຂ່າຍທາງຮູ້ກິຈເພື່ອພັດນາໜ່າງທາງການລົງທຸນ World Tea and Coffee Expo 2021 ຈຳນວນ 20 ສື່ອ

2.1.6) ຈັດທຳຖຸງຫຼືກະປ່າ ແລະເອກສາຣໍາຫວັບປະສົມພັນຮົງງານ ເພື່ອມອບໃຫ້ຝູ້ເຂົ້າວ່າມອກ
ງານ ຜູ້ເຂົ້າວ່າມອນມາແກ່ພີເສຫະຂອງ ສສປປ. ສື່ມວລຸນ ຈຳນວນ 300 ທຸດ

2.1.7) ດຳເນີນການປະສົມພັນຮົງງານແສດງສິນຄ້າຜ່ານຫຼັງທາງສື່ອສາມວລຸນ ຈຳນວນ 10
ໜ້າທາງ ທັ້ງໃນຮູບແບບອົບໄລນ໌ ອອນໄລນ໌ ແລະຈັດທຳປ່າຍປະສົມພັນຮົງຕິດຕັ້ງໃນແລ່ງໜຸ່ນນອງຈັງຫວັດເຊີຍໃໝ່ ຈຳນວນ 30
ປ່າຍ

2.1.8) ປະສານງານ ເຖິງປະຈາກການແຄลงໜ້າ ແລະຫວັນນ້າສ່ວນຮາງຈາກຫນ່າຍມານີ້
ເກີຍວ້ອງ, ແຂກໂໄວີຟີ, ຜູ້ປະກອບການຫາ ກາແຟ ແລະເກົ່າຫຼາກ ຮົມເຄີ່ງຮັບຜິດຂອບຄໍາໃຊ້ຈ່າຍໃນການແຄลงໜ້າທັງໝົດ

2.1.9) ຮົບຮັບສຽນສຸດທ່ານ (News Clipping) ໂດຍຕ້ອນນຳສົ່ງໜ້າທີ່ລັງໃນສື່ອໂທຣທັບນີ້ ວິທີຢູ່ ແລະ
ສິ່ງພິມພົມ ອີ່ຍ່ານນ້ອຍ 5 ຊົ່ງຈານ ແລະສື່ອ Online ອີ່ຍ່ານນ້ອຍ 10 ຊົ່ງຈານ

2.2) ການປະສົມພັນຮົງຫວ່າງວັນງານ

2.2.1) ຈັດທຳ VDO Presentation ຄວາມຍາວ 3 ນາທີ ສໍາຫຼັບປະສົມພັນຮົງສິນຄ້າ
ກາຍໃນງານ ແບບວັນຕ່ວັນ ຮົມ 4 ຊົ່ງຈານ

2.2.2) ຈັດເຈົ້າຫຼາທີ່ມີອາຊີຟ ບັນທຶກພາບນີ້ ແລະພາບເຄີ່ນໄວ້ ທີ່ມີຄຸນພາບຄວາມ
ລະເອີຍດູກສູງຕລອດການຈັດງານ 4 ວັນ ເພື່ອເປັນການເກີບພາບປະຍາກາສກາງຈັດງານ ບຣຍາກາສກາງເຈົ້າຮູ້ກິຈ ແລະ
ກິຈການຕ່າງໆກາຍໃນງານ

2.2.3) ຈັດໃໝ່ການຄ່າຍທອດສັດຜັນສື່ອອນໄລນ໌

2.3) ການປະສົມພັນຮົງຫລັງວັນງານ

2.3.1) ຈັດທຳສຽນປະລຸງການປະສົມພັນຮົງ

2.3.2) ຈັດທຳ Post Show Report ແສດງພາບຄວາມສໍາເລົງຂອງການຈັດງານຈຳນວນ 1
ອັບປັບ ໂດຍນີ້ນາດ A4 ຈຳນວນ 8 ຜັນ

2.3.3) ການຈັດທຳ VDO Presentation ປະສົມພັນຮົງພາບລັກຂົມງານ ເພື່ອໃຫ້ເປັນ
ການປະສົມພັນຮົງການຈັດງານໃນຄັ້ງຕ່ອງໄປ ໂດຍນຳພາບເຄີ່ນໄວ້ຈາກການບັນທຶກໃນກິຈການຕ່າງໆຂອງໂຄຮງການມາ
ຈັດທຳ ຈຳນວນຮົມ 6 ຊົ່ງຈານ ໂດຍຈັດທຳໃນພາສາອັງກົດແລະພາສາໄທ ມີ ຄວາມຍາວ 4 ນາທີ 2 ນາທີ ແລະ 1 ນາທີ ໂດຍ
ມີກຸ່ມເປົ້າໝາຍຄືອຝູ້ເຂົ້າວ່າມອນແລະຫຼັກສູ່ຫຼັກສູ່ງານງານ



ຫຼັກສູ່
Kavin Intertrade

ກົດຕັ້ງ

ຕົກລາງ

6.3 การดำเนินการออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่จัดงานแสดงสินค้าเพื่อสร้างองค์ความรู้และสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน World Tea and Coffee Expo 2021

6.3.1 การดำเนินการออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่จัดงาน

ดำเนินการออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่จัดงานทั้งในส่วนพื้นที่ภายนอกและภายในสถานที่แสดงสินค้าและโซนต่างๆ รวมถึง Board, Signage ป้ายต่างๆ ให้สอดคล้องกับภาพลักษณ์ของงาน พร้อมทั้งเสนอแนวทางการตกแต่งพื้นที่ส่วนนิทรรศการ และกิจกรรมพิเศษต่างๆ ภายใต้งานตามที่ผู้ว่าจ้าวกำหนด ซึ่งมีรายละเอียดประกอบไปด้วย

1. ออกแบบบางแผนผังการจัดงาน (Floor Plan) พื้นที่ใช้สอย และคุ่หาจำนวน 50 คุ่หา และส่วนนิทรรศการ รวมถึงออกแบบส่วนให้บริการต่างๆ ของการจัดงาน เช่น จุดลงทะเบียน จุดประชาสัมพันธ์ จุดพักผ่อน และจุดเจรจาธุรกิจ

2. ดำเนินการก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่จัดงานทั้งภายนอกและภายนอกอาคาร เช่น Directory Board, J-Flag, Arch Way, Business Matching Area เป็นต้น เพื่อให้ข้อมูลงานและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าร่วมงานและผู้เก้าอี้ร่วมงาน ทั้งนี้ผู้รับจ้างสามารถนำเสนอรายละเอียดอื่นๆ เพิ่มเติม หากจะเป็นการท้าให้งานมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

3. ออกแบบคุ่หา ขนาด 2×2 เมตร = 4 ตารางเมตร โดยรวมอุปกรณ์ไฟฟ้า กระแสไฟฟ้า และรายละเอียดประกอบไปด้วย

- 3.1 ป้ายพร้อมชื่อบริษัทและหมายเลขคุ่หา 1 ชุด และ กรณีที่เป็นหัวมุม จะเป็น 2 ชุด

- 3.2 เฟอร์นิเจอร์ประกอบไปด้วย โต๊ะเจรจา 1 ตัว เก้าอี้ 2 ตัว โต๊ะสำหรับจัดวางที่อุปแสดง สินค้า หรืออุปกรณ์อื่นที่เหมาะสม

- 3.3 อุปกรณ์ไฟฟ้าภายนอกคุ่หา ประกอบด้วย หลอดไฟส่องสว่าง 100 วัตต์ 2 จุดและปลั๊กไฟ 5 แอมป์ จำนวน 1 จุด

ทั้งนี้ ขอให้ระบุรายละเอียด และขนาดโครงสร้าง ส่วนประกอบต่างๆ และอุปกรณ์ไฟฟ้าลงในรายงานให้ครบถ้วน ชัดเจน

4. ออกแบบ ดำเนินการก่อสร้าง และตกแต่งพื้นที่ส่วน Business Matching ขนาดพื้นที่รวม 6×12 เมตร (72 ตารางเมตร) ทั้งนี้ผู้รับจ้างสามารถนำเสนอพื้นที่ที่มีขนาดใหญ่กว่าที่กำหนดเพื่อประโยชน์สูงสุดในการใช้พื้นที่ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับการเจรจาธุรกิจ โดยมีความเป็นส่วนตัว โปร่งและประกอบไปด้วยพื้นที่ 4 ส่วน ได้แก่

- พื้นที่ให้บริการข้อมูลการค้าและสินค้า
- พื้นที่เจรจาการค้าแบบพบหน้า
- พื้นที่เจรจาการค้าแบบออนไลน์ที่มีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่สามารถสื่อสารด้วยเสียง และภาพเคลื่อนไหวผ่านอินเตอร์เน็ต



บริษัท กวน อินเตอร์เทรด จำกัด

ผู้ที่ดูงานขอว่างและเครื่องดื่มสำหรับผู้มาเจรจาธุรกิจ

K. Wallby

ก. พงษ์

W.J.W.

ทั้งนี้รวมถึงการจัดเตรียม/ติดตั้งอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ทั้งหมดที่ใช้งาน จำนวน 4 ชุด พร้อมเข้ามต่อสัญญาณอินเทอร์เน็ต และบรินเนอร์แบบ All-in-one พร้อมหนึ่กพิมพ์ จำนวน 1 เครื่อง และกระดาษ A4 จำนวน 1 รีม ผู้รับจ้างจะต้องจัดเตรียมเครื่องดื่ม ชา กาแฟ และของว่าง วันละ 50 ชุด สำหรับผู้ที่มาเจรจาธุรกิจ

5. ดำเนินการก่อสร้าง และตกแต่งพื้นที่ส่วนนิทรรศการ ที่เป็นการนำเสนอองค์กร รวมถึงหัวโครงการขนาดพื้นที่รวม 3×3 เมตร = 9 ตารางเมตร ทั้งนี้ผู้รับจ้างสามารถนำเสนอพื้นที่ที่มีขนาดใหญ่กว่าที่กำหนดเพื่อประโยชน์สูงสุดในการใช้พื้นที่

6. เพื่อให้สอดคล้องกับการรักษาสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน รวมทั้งการพัฒนางานให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐานสากลของ UFI ต่อไปในอนาคต ผู้รับจ้างต้องนำเสนอและดำเนินการจัดงานด้วยวิธีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

6.3.2 การให้บริการระบบไฟฟ้าของงาน

ผู้รับจ้างจะต้องจะต้องประสานติดตั้ง และให้บริการระบบไฟฟ้า แสงสว่าง อุปกรณ์ไฟฟ้า และกระแสไฟฟ้าสำหรับงานดังต่อไปนี้ ติดตั้งและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นภายในงาน ตั้งแต่เริ่มก่อสร้าง ไปจนถึงสิ้นสุดเมื่อรื้อถอน นอกจากนี้ ผู้รับจ้างจะต้องศึกษาระเบียบและข้อจำกัดต่างๆในการดำเนินการติดตั้งอุปกรณ์และให้บริการระบบไฟฟ้าของพื้นที่ รวมถึงการซ่อมแซมและอำนวยความสะดวกภายในงาน

6.3.3 พร茅ทางเดิน

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการบูรณะภายในงาน (พื้นที่ในคุหา พื้นที่ทางเดิน และพื้นที่ร่วงอื่นๆ) หากสถานที่จัดแสดงมีพรมให้อยู่แล้ว ผู้รับจ้างจะต้องประสานงานเรื่องความเรียบร้อยและความสะอาดของพรมส่วนต่างๆของพื้นที่ให้บริการ

6.3.4 บริการรักษาความสะอาด

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการดูแลรักษาความสะอาดภายในงาน ตั้งแต่วันติดตั้งโครงสร้าง วันจัดแสดง และวันรื้อถอน

6.3.5 การประกันภัย

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการประกันภัยซึ่งครอบคลุมถึงการประกันพื้นที่จัดงาน ความเสียหายทุกชนิด และบุคคลที่ 3 ตั้งแต่เริ่มการก่อสร้าง จนถึงสิ้นสุดการรื้อถอนทั้งหมด

6.4 การดำเนินการจับคู่ธุรกิจ/นัดหมายเจรจาการค้า

ผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการจัดกิจกรรม และควบคุมบริหารการจับคู่ธุรกิจ/นัดหมายเจรจาการค้า โดยให้ดำเนินการในขอบเขตดังต่อไปนี้

6.4.1 ประชาสัมพันธ์การให้บริการจับคู่ธุรกิจ/นัดหมายเจรจาการค้าให้แก่ผู้เข้าร่วมงาน และผู้ซื้อทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

6.4.2 จัดกิจกรรมเชื่อมโยงทั่วโลกบนแพลตฟอร์มออนไลน์ 25 ชั่วโมง โดยให้ผู้รับจ้างจัดทำผู้ซื้อ เป้าหมาย (hosted buyers) ในประเทศไทยจำนวน 20 รายมาร่วมกิจกรรม และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านที่พัก ค่าเดินทาง อาหารและเครื่องดื่มแก่ผู้ซื้อที่เข้าร่วมกิจกรรม



Malay

กานต์ Legate

6.4.3 จัดเจ้าหน้าที่ประสานงาน/ต้อนรับผู้มาเจรจาธุรกิจ/นัดหมายเจรจาธุรกิจทั้งก่อนงาน ระหว่างงาน ระหว่างผู้เข้าร่วมงาน และผู้ซื้อ พร้อมจัดหาเจ้าหน้าที่ที่สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้เป็นอย่างดีสำหรับการelman ความสัมภัยความส่วนตัวในการเจรจาธุรกิจที่มีข่าวต่างชาติ

6.4.4 จัดเตรียมของว่างและเครื่องดื่มจำนวน 100 ชุด ต่อวัน ตลอดระยะเวลาการจัดงาน 4 วัน

6.4.5 จัดเตรียมสรุประยุทธ์อุปกรณ์และการจัดงาน

6.4.6 ติดตามผลจากการจัดงานทั้งผู้เข้าร่วมงาน และผู้ซื้อภายหลังจากการจัดงานต่ออีก 30 วันพร้อมสรุปผลประเมินการดำเนินงาน

6.4.7 ผู้รับจ้างจะต้องทำแบบสอบถามที่ได้มาตรฐาน เพื่อสำรวจความพึงพอใจและยอดซื้อขายของผู้เจรจาธุรกิจ

6.5 การบริหารงานลงทะเบียนผู้เข้าชมงาน

6.5.1 ดำเนินการบริหารงานลงทะเบียนผู้เข้าร่วมชมงานแบบออนไลน์ เพื่อรับลงทะเบียนในระหว่างวันที่จัดงานฯ โดยการนำข้อมูลที่ได้ลงทะเบียนล่วงหน้ามาใช้เป็นฐานข้อมูลในการลงทะเบียน

6.5.2 จัดเตรียมอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง และเครื่องพิมพ์จำนวน 2 ชุด เพื่อให้บริการลงทะเบียนและออกบัตรเข้าชมงาน (หากการจัดงานเป็นการจัดงานร่วมกับงานหลัก ให้ดำเนินการลงทะเบียนเพื่อเป็นการจัดเก็บข้อมูล ทั้งนี้การจัดเก็บข้อมูลดังกล่าวเป็นไปตามพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562)

6.5.3 จัดเตรียมเจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูลประจำเครื่องคอมพิวเตอร์ประจำจุดลงทะเบียน เจ้าหน้าที่ให้คำแนะนำในการกรอกข้อมูล รวมถึงให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ เป็นไปด้วยความเรียบร้อยตลอดระยะเวลาการจัดงานจำนวน 8 คน

6.5.4 จัดส่งจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ไปยังผู้เข้าร่วมชมงานทั้งหมด ภายใน 7 วันหลังเสร็จสิ้นการจัดงาน เพื่อแสดงความขอบคุณที่เข้ามาชมงาน และเชิญชวนให้มาร่วมงานในครั้งต่อไป และในการจัดส่งจดหมายดังกล่าวจะต้องรายงานผลการจัดส่ง จำนวนที่จัดส่ง จำนวนที่ได้รับแก่ผู้ว่าจ้าง

6.6 การจัดประชุม The 2nd Tea and Coffee International Symposium

6.6.1 การจัดเตรียมสถานที่จัดงานและนำเสนอรูปแบบรวมถึงกำหนดแผนการดำเนินงาน

1) ผู้รับจ้างต้องจัดเตรียมสถานที่จัดงานที่เหมาะสมโดยได้รับความเห็นชอบจากผู้ว่าจ้าง

2) ผู้รับจ้างต้องนำเสนอและแนวคิดการจัดงาน ประชุม The 2nd Tea and Coffee International Symposium โดยออกแบบแบบแผนพื้นที่ และออกแบบตกแต่งสถานที่จัดงาน พร้อมทั้งนำเสนอแนวคิดการจัดงาน พร้อมสิ่งก่อสร้างที่สวยงาม เหมาะสม รวมทั้งออกแบบตั้งระบบแสง สีเสียง ระบบสื่อสาร และระบบอุปกรณ์อื่นที่เกี่ยวข้องที่ทำให้งานมีความสมบูรณ์ที่สุด

3) กำหนดแผนการดำเนินงาน

4) ผู้รับจ้างต้องเสนอแผนทางเลือกในการดำเนินโครงการ กรณีที่สถานการณ์โควิดยังไม่คลี่คลาย และยังต้องปฏิบัติตามมาตรการการป้องกันการแพร่ระบาด โดยให้คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้เข้าร่วมงาน และให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการตามที่ตั้งใจไว้ นับพื้นฐานการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล



ก.๑๗๙๖ Legal

6.6.2 การเชิญกลุ่มเป้าหมายผู้เข้าร่วมประชุม

1) เชิญวิทยากรชาวต่างชาติที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมชาและกาแฟ จำนวน 20 คนเข้าร่วมการประชุมผ่านระบบออนไลน์ โดยให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบระบบการจัดประชุมออนไลน์ ค่าใช้จ่ายของวิทยากร ได้แก่ ค่าตอบแทนวิทยากรตามความเหมาะสม

2) เชิญวิทยากรในประเทศไทย 10 คน เข้าร่วมการประชุมแบบ on site โดยให้ผู้รับจ้างเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของวิทยากร ได้แก่ ค่าเดินทาง ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่ารับรอง และค่าตอบแทนวิทยากร

6.6.3 ดำเนินการจัดประชุม The 2nd Tea and Coffee International Symposium จำนวน 2 วัน ในรูปแบบระบบ hybrid ที่ได้มาตรฐาน สร้างบรรยากาศการแลกเปลี่ยนความรู้ทั้งในรูปแบบ online และ on-site โดยมีการดำเนินการดังนี้

1) ผู้รับจ้างต้องจัดทำระบบการประชุม Conference ที่ได้มาตรฐาน จัดเตรียมเอกสารการลงทะเบียนและเก็บข้อมูลของผู้ร่วมกิจกรรมการประชุม จำนวนอย่างน้อย 300 คน โดยแบ่งเป็นการเข้าร่วมงานในสถานที่จริง (on site) จำนวน 100 คน และผู้ร่วมงานออนไลน์ จำนวน 200 คน

2) นำเสนอหัวข้อการประชุมต่อผู้ว่าจ้าง

3) ต้องออกแบบ บริหารจัดสรร ตารางการประชุมให้เหมาะสม

4) นำเสนอแผนประชาสัมพันธ์ก่อนการจัดงานประชุม ระหว่างการจัดงานประชุม และหลังการจัดงานประชุม ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์

5) จัดเตรียมการประชุมพร้อมอาหารและเครื่องดื่ม (Meeting Package 2 break + 1 lunch) สำหรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมจำนวน 100 คน ในช่วง 2 วันของการประชุม ตามมาตรฐานของกรมอนามัยในการการป้องกันโควิดอย่างเคร่งครัด

6) จัดหาของที่ระลึกที่เหมาะสมสำหรับประธานในพิธี/ผู้เข้าร่วมประชุม/วิทยากร และแขก กิตติมศักดิ์ จำนวน 120 ชุด

7) จัดตกแต่งสถานที่ จัดแสดงนิทรรศการที่เกี่ยวข้อง จัดเตรียมเวที ระบบการถ่ายทอด OB พร้อมจอ LED เครื่องเสียง อุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการจัดงาน

8) จัดให้มีการบันทึกภาพนิ่ง ภาพเคลื่อนไหวตลอดกิจกรรม

9) จัดทำสรุปข้อมูลและนำเสนอรายงานผลสำเร็จของการจัดงาน

10) จัดทำข้อมูลการประเมินผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคม ความพึงพอใจ และความคุ้มค่าของการจัดงาน

6.6.4 การจัดกิจกรรมให้แก่ผู้ร่วมงานประชุม

1) จัดกิจกรรมการศึกษาดูงานในพื้นที่โรงงาน ชา กาแฟ ให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรม สื่อมวลชน วิทยากร จำนวน 20 คน จำนวน 1 ครั้ง โดยให้ปฏิบัติตามมาตรฐานของกรมอนามัยในการการป้องกันโควิดอย่างเคร่งครัด

2) รับผิดชอบค่าใช้จ่ายเดินทางของเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานภาคี ที่มาร่วมดำเนินการและสนับสนุนดูแลโครงการ ตลอดการจัดงาน จำนวนไม่เกิน 10 คน



U.Wellby.

กานต์ ใจดี Regal

7 คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

มาตรา 64 ภายใต้บังคับมาตรา 51 และมาตรา 52 ผู้ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอในการจัดซื้อจัดจ้างของหน่วยงานของรัฐ อย่างน้อยต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะดังห้าม ดังต่อไปนี้

- (1) มีความสามารถตามกฎหมาย
- (2) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- (3) ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- (4) ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างรู้ภาระจับการเงินข้อเสนอหรือทำสัญญา กับหน่วยงานของรัฐตามมาตรา 106 วรรคสาม
- (5) ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกแจ้งเรียนข้อให้เป็นผู้ที่งานของหน่วยงานของรัฐตามมาตรา 109
- (6) คุณสมบัติหรือลักษณะดังห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายประปากำหนดในราชกิจจานุเบกษา

8 ระยะเวลาดำเนินโครงการ

ภายในระยะเวลา 120 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

9 หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

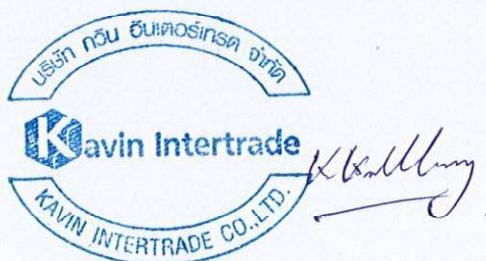
สปป. ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพต่อราคา พิจารณาจากตัวแปรหลัก 2 ตัว ได้แก่ ตัวแปรหลักด้านราคา น้ำหนักกิโลกรัม 30 และตัวแปรหลักด้านคุณภาพ น้ำหนักกิโลกรัม 70 โดยมีรายละเอียดดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ เลือกตัวแปร 2 แปร		น้ำหนัก คะแนน
ตัวแปรที่ 1	การพิจารณาด้านราคา	30
ตัวแปรที่ 2	การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค	70
	รวม	100

ตัวแปรที่ 1 การพิจารณาด้านราคา : คะแนนเต็ม 30 คะแนน

ให้ผู้เสนอราคากรอกข้อมูลราคาในระบบ e-GP โดยแสดงรายละเอียดราคายieldค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละรายการตามขอบเขตงาน ตามข้อ 6 อย่างชัดเจน



กิตติภูมิ พัฒนา

Legal

ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม 100 คะแนน ประกอบด้วย ตัวแปร รอง และหลักเกณฑ์ในการพิจารณาดังต่อไปนี้

ตัวแปรรอง	การพิจารณา	น้ำหนัก คะแนน
ตัวแปรรองที่ 1	<p>การจัดทำแผนการดำเนินงานการจัดงานแสดงสินค้า</p> <p>พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.1 ภาพรวมงาน แนวคิด (concept) แนวทางการทำประชาสัมพันธ์งาน การจัดงานแลงช์บูร์ การจัดนิทรรศการ ต่างๆ การจัดการประชุมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อพัฒนาช่องทางการลงทุน (The 2nd Tea and Coffee International Symposium) การบริหารจัดการ การจับคู่ธุรกิจและการนัดหมายเจรจาการค้า การเตรียมพร้อมผู้ประกอบการเข้าร่วมงาน</p>	5
ตัวแปรรองที่ 2	<p>การทำประชาสัมพันธ์และการตลาด</p> <p>พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.2 วางแผนการประชาสัมพันธ์และสื่อสารทางการตลาดในประเทศและต่างประเทศ ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ</p> <p>2.1 การประชาสัมพันธ์ก่อนวันงาน (5 คะแนน)</p> <p>2.2 การประชาสัมพันธ์ระหว่างวันงาน (5 คะแนน)</p> <p>2.3 การประชาสัมพันธ์หลังวันงาน (5 คะแนน)</p> <p>พิจารณาจากการคัดเลือกกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรม โดยคำนึงถึงความเข้าใจในการจัดงานแสดงสินค้าที่เน้นผลเชิงธุรกิจ และคุณภาพของกลุ่มเป้าหมายที่จะตอบโจทย์เป้าหมายโครงการ</p> <p>2.4 รายชื่อผู้เข้าร่วมงาน (Exhibitor) ที่มีศักยภาพ (5 คะแนน)</p> <p>2.5 รายชื่อผู้ชมงาน (Visitor) ที่มีศักยภาพ (5 คะแนน)</p> <p>2.6 รายชื่อผู้ซื้อ (Buyer) ที่มีศักยภาพ (5 คะแนน)</p> <p>2.7 การเข้าถึงหน่วยงานและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (PR/Marketing) (5 คะแนน)</p>	35
ตัวแปรรองที่ 3	<p>การดำเนินการออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่งสถานที่จัดงาน</p> <p>พิจารณาจากการนำเสนอรูปการออกแบบตกแต่งพื้นที่ส่วนต่างตามข้อ 6.3 ได้แก่</p> <p>3.1 แผนผังการจัดงาน (Floor Plan) พื้นที่ใช้สอย ภาพรวมงาน (2 คะแนน)</p> <p>3.2 จุดลงทะเบียน (2 คะแนน)</p> <p>3.3 พื้นที่ให้บริการข้อมูลการค้าและสินค้า คุหานาดต่างๆ (2 คะแนน)</p> <p>3.4 พื้นที่จัดแสดงสินค้า (Booth) ขนาดพื้นที่ (2 คะแนน)</p>	20



U.Wallury

ก.ค.๗๙

Legal

	<p>3.5 พื้นที่เจรจาการค้าแบบออนไลน์ที่มีอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ที่สามารถสื่อสารด้วยเสียงและภาพเคลื่อนไหวผ่านอินเตอร์เน็ต (2 คะแนน)</p> <p>3.6 ห้องประชุม (2 คะแนน)</p> <p>3.7 ห้องแสดงข่าว (2 คะแนน)</p> <p>3.8 ออกแบบการตกแต่งสถานที่ จัดงานทั้งภายในและภายนอกอาคาร เช่น Directory Board, Signage, ป้ายต่างๆ, J-Flag, Arch Way, Business Matching Area (6 คะแนน)</p>	
ตัวแปรรองที่ 4	การดำเนินการจับคู่ธุรกิจ/นัดหมายเจรจาการค้า พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.4	5
ตัวแปรรองที่ 5	การบริหารงานลงทะเบียนผู้เข้าชมงาน พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.5	5
ตัวแปรรองที่ 6	การจัดประชุม The 2 nd Tea and Coffee International Symposium พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.6	5
ตัวแปรรองที่ 7	<p>การสำรวจข้อมูลอุตสาหกรรมชาและกาแฟในระดับประเทศและการสร้างการมีส่วนร่วมของเครือข่ายชา กาแฟ (database) พิจารณาจากการนำเสนอแนวทางการสำรวจข้อมูลและการเข้าถึงเครือข่ายชา กาแฟ เกษตรกร ผู้ผลิต รวมถึงแนวทางเพื่อจัดทำฐานข้อมูลของผู้ประกอบการชาและกาแฟในประเทศไทยที่ใช้ได้จริง โดยการจัดทำข้อมูลให้ปฏิบัติตาม พรบ คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล 2562</p> <p>โดยนำเสนอข้อมูลในแต่ละระดับดังนี้</p> <p>7.1 ข้อมูลระดับจังหวัด (2 คะแนน)</p> <p>7.2 ข้อมูลระดับภาคเหนือตอนบน (2 คะแนน)</p> <p>7.3 ข้อมูลระดับภาคเหนือตอนล่าง (2 คะแนน)</p> <p>7.4 ข้อมูลระดับภาคอีสาน (2 คะแนน)</p> <p>7.5 ข้อมูลระดับประเทศ (2 คะแนน)</p>	10
ตัวแปรรองที่ 8	ประสบการณ์ในการทำงานนักศึกษา พิจารณาจากการประสบการณ์ทำงานงานที่เกี่ยวข้อง โดยให้นำเสนอเป็นกรณีศึกษา ที่นำมาอ้างอิงเพื่อยืนยันความเข้าใจในงาน โดยเน้นประสบการณ์ที่แสดงถึงความเป็นมืออาชีพในด้านการจัดประชุมและแสดงสินค้า	10
ตัวแปรรองที่ 9	ความสามารถในการสร้างและมีอุปกรณ์เครือข่ายอุตสาหกรรมชา กาแฟ (Network) พิจารณาจากรายชื่อเครือข่ายที่มีอยู่ และแผนการต่อยอด ขยายผลการสร้างเครือข่าย	5
รวม		100



Wally

กิตติ์

Legal

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาและวิธีในการประเมินให้คะแนนของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

1. ผู้เขียนข้อเสนอต้องนำเสนอด้วยเอกสารทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอด้วยการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้าง มีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

2. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ: ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค โดยมีวิธีในการประเมินให้คะแนน ดังต่อไปนี้

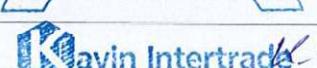
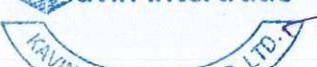
ตัวแปรของ	หัวข้อการพิจารณา	เกณฑ์การให้คะแนน								
ตัวแปรของที่ 1	การจัดทำแผนการดำเนินงาน พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.1 (5 คะแนน)	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">พิจารณาจากความถ้วนและเป็นไปได้</td> </tr> <tr> <td>ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td>ดีที่สุด = 5 คะแนน</td> </tr> </table>	พิจารณาจากความถ้วนและเป็นไปได้		ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน				
พิจารณาจากความถ้วนและเป็นไปได้										
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน									
ตัวแปรของที่ 2	การทำประชาสัมพันธ์และการตลาด พิจารณาจากการนำเสนองานตามข้อ 6.2 วางแผนการประชาสัมพันธ์และสื่อสารทางการตลาดในประเทศไทยและต่างประเทศ การประชาสัมพันธ์ก่อนวันงาน (5 คะแนน) 2.1 2.2 2.3 การประชาสัมพันธ์ระหว่างวันงาน (5 คะแนน) การประชาสัมพันธ์หลังวันงาน (5 คะแนน)	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">วางแผนการประชาสัมพันธ์และสื่อสารทางการตลาดในประเทศไทยและต่างประเทศ ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ</td> </tr> <tr> <td>ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td>ดีที่สุด 5 คะแนน</td> </tr> </table>	วางแผนการประชาสัมพันธ์และสื่อสารทางการตลาดในประเทศไทยและต่างประเทศ ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ		ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด 5 คะแนน				
วางแผนการประชาสัมพันธ์และสื่อสารทางการตลาดในประเทศไทยและต่างประเทศ ให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ										
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด 5 คะแนน									
2.4 2.5 2.6	การคัดเลือกกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรม รายชื่อผู้เข้าร่วมงาน (Exhibitor) ที่มีศักยภาพ (5 คะแนน) รายชื่อผู้ซื้อ (Buyer) ที่มีศักยภาพ (5 คะแนน) รายชื่อผู้ชมงาน (Visitor) ที่มีศักยภาพ (5 คะแนน)	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">พิจารณาจากการคัดเลือกกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยคำนึงถึงความเข้าใจในการจัดงานแสดงสินค้าที่เน้นผลิตภัณฑ์ และคุณภาพของกลุ่มเป้าหมายที่จะตอบโจทย์เป้าหมายโครงการ</td> </tr> <tr> <td>ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td>ดีที่สุด = 5 คะแนน</td> </tr> </table>	พิจารณาจากการคัดเลือกกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยคำนึงถึงความเข้าใจในการจัดงานแสดงสินค้าที่เน้นผลิตภัณฑ์ และคุณภาพของกลุ่มเป้าหมายที่จะตอบโจทย์เป้าหมายโครงการ		ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน				
พิจารณาจากการคัดเลือกกลุ่มผู้เข้าร่วมกิจกรรมโดยคำนึงถึงความเข้าใจในการจัดงานแสดงสินค้าที่เน้นผลิตภัณฑ์ และคุณภาพของกลุ่มเป้าหมายที่จะตอบโจทย์เป้าหมายโครงการ										
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน									
2.7	การเข้าถึงหน่วยงานและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (PR/Marketing) (5 คะแนน)	<table border="1"> <tr> <td colspan="2">พิจารณาจากการมีเครือข่ายที่มีศักยภาพในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่</td> </tr> <tr> <td>จังหวัดภาคเหนือ</td><td>1 คะแนน</td> </tr> <tr> <td>จังหวัดภาคเหนือและภาคอื่น</td><td>3 คะแนน</td> </tr> <tr> <td>ต่างประเทศ</td><td>5 คะแนน</td> </tr> </table>	พิจารณาจากการมีเครือข่ายที่มีศักยภาพในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่		จังหวัดภาคเหนือ	1 คะแนน	จังหวัดภาคเหนือและภาคอื่น	3 คะแนน	ต่างประเทศ	5 คะแนน
พิจารณาจากการมีเครือข่ายที่มีศักยภาพในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่										
จังหวัดภาคเหนือ	1 คะแนน									
จังหวัดภาคเหนือและภาคอื่น	3 คะแนน									
ต่างประเทศ	5 คะแนน									



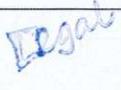
b.Lallung.

ก.๗๖๗

Digital

ตัวแปรองที่ 3	<p>การดำเนินการออกแบบ ก่อสร้าง และตกแต่ง สถานที่จัดงาน</p> <p>พิจารณาจากการ นำเสนอรูปการออกแบบ ตกแต่งพื้นที่ส่วนต่างตามข้อ 6.3</p> <p>แผนผังการจัดงาน (Floor Plan) พื้นที่ใช้สอย</p> <p>3.1 ภาพรวมงาน (2 คะแนน)</p> <p>3.2 จุดลงทะเบียน (2 คะแนน)</p> <p>3.3 คุณขาติดต่องๆ (2 คะแนน)</p> <p>3.4 พื้นที่เจรจาการค้าแบบพื้นที่ (2 คะแนน)</p> <p>3.5 พื้นที่เจรจาการค้าแบบออนไลน์ที่มีอุปกรณ์ คอมพิวเตอร์ที่สามารถสื่อสารด้วยเสียงและ ภาพเคลื่อนไหวผ่านอินเทอร์เน็ต (2 คะแนน)</p> <p>3.6 ห้องประชุม (2 คะแนน)</p> <p>3.7 ห้องແຄສ່ງຂ່າວ (2 คะแนน)</p>	<p>พิจารณาจากประโยชน์ใช้สอยและความสวยงาม</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td style="padding: 5px;">ดีที่สุด = 2 คะแนน</td></tr> </table>	ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 2 คะแนน
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 2 คะแนน			
3.8	<p>ออกแบบการตกแต่งสถานที่จัดงานทั้งภายใน และภายนอกอาคาร เช่น Directory Board, Signage, ป้ายต่างๆ, J-Flag, Arch Way, Business Matching Area (6 คะแนน)</p>	<p>พิจารณาจากการนำเสนอ</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">นำเสนอชิ้นงานละ = 1 คะแนน</td><td></td></tr> </table>	นำเสนอชิ้นงานละ = 1 คะแนน	
นำเสนอชิ้นงานละ = 1 คะแนน				
ตัวแปรองที่ 4	<p>การดำเนินการจับคู่ธุรกิจ/นัดหมายเจรจา การค้า</p> <p>พิจารณาจากการ นำเสนอผลงานตามข้อ 6.4 (5 คะแนน)</p>	<p>พิจารณาจากข้อเสนอ</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td style="padding: 5px;">ดีที่สุด = 5 คะแนน</td></tr> </table>	ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน			
ตัวแปรองที่ 5	<p>การบริหารงานลงทะเบียนผู้เข้าชมงาน</p> <p>พิจารณาจากการ นำเสนอผลงานตามข้อ 6.5 (5 คะแนน)</p>	<p>พิจารณาจากข้อเสนอ</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td style="padding: 5px;">ดีที่สุด = 5 คะแนน</td></tr> </table>	ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน			
ตัวแปรองที่ 6	<p>การจัดประชุม The 2nd Tea and Coffee International Symposium</p> <p>พิจารณาจากการ นำเสนอผลงานตามข้อ 6.6 (5 คะแนน)</p>	<p>พิจารณาจากข้อเสนอ</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">ต่ำที่สุด = 1 คะแนน</td><td style="padding: 5px;">ดีที่สุด = 5 คะแนน</td></tr> </table>	ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน
ต่ำที่สุด = 1 คะแนน	ดีที่สุด = 5 คะแนน			
ตัวแปรองที่ 7	<p>การสำรวจข้อมูลอุตสาหกรรมชาและกาแฟใน ระดับประเทศและการสร้างการมีส่วนร่วมของ เครือข่ายชา กาแฟ (database)</p> <p>7.1 ข้อมูลระดับจังหวัด (2 คะแนน)</p> <p>7.2 ข้อมูลระดับภาคเหนือ  (2 คะแนน)</p> <p>7.3 ข้อมูลระดับประเทศไทย  (2 คะแนน)</p>	<p>พิจารณาจากการนำเสนอแนวทางการสำรวจข้อมูล และการเข้าถึงเครือข่ายชา กาแฟ เกษตรกร ผู้ผลิต รวมถึงแนวทางเพื่อจัดทำฐานข้อมูลของ ผู้ประกอบการชาและกาแฟในประเทศไทยที่ใช้ได้ จริง ในแต่ละดับ</p>		



ก.๑๗๗๖ 

	7.4 ข้อมูลระดับภูมิภาค (2 คะแนน) 7.5 ข้อมูลระดับประเทศ (2 คะแนน)	ตัวที่สุด = 1 คะแนน ตัวที่สุด = 2 คะแนน
ตัวแปรองที่ 8	ประสบการณ์หรือกรณีศึกษา 10 คะแนน	พิจารณาจากประสบการณ์ทำงานงานที่เกี่ยวข้อง โดยให้นำเสนอเป็นกรณีศึกษาที่นำมาอ้างอิงเพื่อยืนยันความเข้าใจในงาน โดยเน้นประสบการณ์ที่แสดงถึงความเป็นมืออาชีพในด้านการจัดประชุมและแสดงสินค้า โดยแบ่งเกณฑ์คะแนนดังนี้
		มีประสบการณ์จัดงานระดับจังหวัด 1-2 คะแนน
		มีประสบการณ์จัดงานระดับภาค 3-4 คะแนน
		มีประสบการณ์จัดงานระดับประเทศ 5-6 คะแนน
		มีประสบการณ์จัดงานระดับเอเชีย หรือ UFI/ICCA 7-8 คะแนน
		มีประสบการณ์จัดงานระดับโลก 9-10 คะแนน
ตัวแปรองที่ 9	ความสามารถในการสร้างและมีอิทธิพลเครือข่าย อุตสาหกรรมชา กาแฟ (Network) (5 คะแนน)	พิจารณาจากรายชื่อเครือข่ายที่มีอยู่และแผนการต่อ ยอด ขยายผลการสร้างเครือข่ายโดยแบ่งเกณฑ์คะแนนดังนี้
		มีเครือข่ายระดับจังหวัด 1 คะแนน
		มีเครือข่ายระดับภูมิภาค 3 คะแนน
		มีเครือข่ายระดับประเทศ 5 คะแนน

3. สสปน. พิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่มีคุณภาพและคุณสมบัติถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งได้คะแนนรวมสูงสุด เป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือก (ระเบียบกระทรวงการคลัง ข้อ 83 (2))

4. กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจาก เกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจซื้อขายตาม หลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้ที่เสนอราคาน้ำหนักต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก



ก. พ. ก. ๒
Tegal

8 การส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานทั้งหมด ภายในระยะเวลา 120 วัน นับถ้วนจากวันที่ทำสัญญา

รายละเอียดของรายงาน	วันที่ส่งมอบงาน	ลักษณะของรายงาน
ครั้งที่ 1 แผนการดำเนินงานและกรอบแนวคิด/แนวทางการดำเนินโครงการ รวมถึงแผนการดำเนินงานตามข้อ 6.6	ภายใน 30 วัน นับถ้วนจากวันที่ทำสัญญา	1. เล่มรายงานจำนวน 3 ชุด 2. ไฟล์รายงานบันทึกใน Thumb Drive จำนวน 3 ชุด
ครั้งที่ 2 รายงานความคืบหน้า ครั้งที่ 1 ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none">- รายชื่อวิทยากรที่ยืนยันเข้าร่วมกิจกรรม- รายชื่อเกษตรกร ผู้ประกอบการ ที่ยืนยันเข้าร่วมกิจกรรม- การจัดเตรียมสถานที่จัดกิจกรรมและอุปกรณ์ต่าง ๆ สำหรับการจัดประชุมออนไลน์- รูปแบบของสื่อประชาสัมพันธ์	ภายใน 60 วัน นับถ้วนจากวันที่ทำสัญญา	1. เล่มรายงานทั้งหมด จำนวน 5 ชุด 2. ไฟล์รายงานบันทึกใน Thumb Drive จำนวน 5 ชุด
ครั้งที่ 3 รายงานความคืบหน้า ครั้งที่ 2 <ul style="list-style-type: none">- รายชื่อผู้ซื้อและผู้ขายในกิจกรรมเจ้าธุรกิจ- รายละเอียดกิจกรรม workshop และศึกษาดูงาน	ภายใน 90 วัน นับถ้วนจากวันที่ทำสัญญา	1. เล่มรายงานทั้งหมด จำนวน 5 ชุด 2. ไฟล์รายงานบันทึกใน Thumb Drive จำนวน 5 ชุด
ครั้งที่ 4 รายงานสรุปผลการดำเนินงานตลอดทั้งโครงการ ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none">- ไฟล์ภาพนิ่ง และไฟล์ภาพเคลื่อนไหว- ดำเนินกิจกรรมตามขอบเขตการดำเนินงานทั้งหมด- รายงานสรุปผลโครงการ- สรุปผลประเมินการดำเนินงาน- อื่นๆ ตามขอบเขตงาน ข้อ 6	ภายใน 120 วันนับถ้วนจากวันที่ทำสัญญา	1. เล่มรายงานฉบับสมบูรณ์ จำนวน 5 ชุด 2. ไฟล์รายงานบันทึกใน External HDD จำนวน 5 ชุด

9 เงื่อนไขการชำระเงิน

งวดที่ 1 : ผู้ให้จ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราเรื้อยละ 10 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 1 เสร็จสิ้นทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น



K. Kelly.

ก. กelly

Legal

งวดที่ 2 : ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตรา้อยละ 20 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 3 : ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตรา้อยละ 20 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

งวดที่ 4 : ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตรา้อยละ 50 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 4 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจสอบเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

10 ค่าปรับ

กรณีที่ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตรา 0.1 ของราคาก่อสร้างที่ยังไม่ได้รับมอบ แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท จนกว่าผู้รับจ้างจะส่งมอบงานแก่ผู้ว่าจ้างเสร็จสิ้น

11 หลักประกันสัญญา

ผู้รับจ้างต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาก่อสร้าง

12 อาการแสดงปี

ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกแบบใช้จ่ายในการติดอากรแสดงปีตามบทบัญญัติแห่งประมวลรัชฎากร สำหรับการจ้างทุกจำนวนเงิน 1,000 บาท หรือเศษของ 1,000 บาท ต่อ ค่าอากรแสดงปี 1 บาท

13 การยกเลิก

ผู้ว่าจ้างสามารถยกเลิกการจัดซื้อจัดทำ ก่อสร้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าผู้รับจ้างที่งานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้า จนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการรับงานดังกล่าวไม่ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด ผู้ว่าจ้างจะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้รับจ้าง และหากกรณีดังกล่าวทำให้ผู้ว่าจ้างเกิดความเสียหาย ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ และชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับผู้ว่าจ้างด้วยโดยไม่มีเงื่อนไขใดทั้งสิ้น

15 กรรมสิทธิ์

เอกสาร/ข้อมูล/ขั้นงาน/ฐานข้อมูลและ/หรือซอฟแวร์และสิ่งอื่นใด ที่เป็นผลของการดำเนินงานจากโครงการนี้ งานที่ดำเนินการแล้วทุกขั้นงานรวมทั้งที่ส่งมอบและที่ยังไม่ส่งมอบให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ สสปน. ที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้ สสปน. และ สสปน. มีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วนหรือทั้งหมดของขั้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้

16 ข้อสงวนสิทธิ์

สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่จ้างผู้รับจ้างครั้งนี้ หากปรากฏว่าการยื่นข้อเสนอไม่เป็นไปตามที่ถูกกำหนดหรือเงื่อนไขที่กำหนด หรือเมื่อ สสปน. ที่ได้รับคัดเลือกต้องก่อภาระไม่เป็นประโยชน์ต่อทางสำนักงาน



Kulllung

กันต์

Legal

เห็นที่ควรซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้เสนอให้รับการตัดสินใจของบุคลากรที่เกิดขึ้นจากการนี้ เป็นค่าจ่ายของผู้เสนอเข้ารับการตัดสินใจโดยผู้เสนอเมื่อสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายได้ฯ จาก สสปน. ทั้งสิ้น

17 การจ้างซ่อม

ผู้รับจ้างจะต้องไม่อาจงานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญาไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างซ่อมงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหน้าที่จากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อุบัติให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนต่อมาแล้วนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดหรือพ้นหน้าที่ตามสัญญานี้ และผู้รับจ้างจะยังคงต้องรับผิดในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างซ่อมหรือของด้านแทนหรือลูกจ้างของผู้รับจ้างซ่อมนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างซ่อมงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงิน ในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างซ่อมตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิ์ผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

หมายเหตุ :

- ผลการตัดสินของ สสปน. ถือเป็นอันสิ้นสุด ผู้ที่ไม่ได้รับคัดเลือกจะต้องยอมรับและจะไม่ได้ยังคัดค้านการตัดสินของ สสปน. ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น
- สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ที่อาจจะไม่เลือกผู้เสนอราคาก็ตามที่ต่ำสุด แต่จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกโดยรวมเป็นสำคัญ
- หน่วยงานที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องทำงานร่วมกับ สสปน. โดยก่อนตัดสินใจดำเนินการใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมจาก สสปน. ก่อน
- สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการต่อรองราคาภัยที่เสนอราคาก็ตามหน้าและ/หรือภัยหลังการตัดสินของ สสปน.
- สสปน. ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

ชื่อผู้ติดต่อ : นายดนตร์ทวี ไทรวิจิตร
ตำแหน่ง ผู้ปฏิบัติการอาชญากรรม สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภาคเหนือ
Email: dontawee.s@tceb.or.th โทรศัพท์ 0866071807



ก. พญ.
Lesak