



ประกาศสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

เรื่อง ประกวดราคาจ้างจัดทำของที่ระลึกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate) ภายใต้โครงการสนับสนุนเพื่อผลักดันการเพิ่มปริมาณนักท่องเที่ยวกลุ่มลูกค้าองค์กรจากต่างประเทศ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะประกวดราคาจ้างจัดทำของที่ระลึกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate) ภายใต้โครงการสนับสนุนเพื่อผลักดันการเพิ่มปริมาณนักท่องเที่ยวกลุ่มลูกค้าองค์กรจากต่างประเทศ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ราคาของงานจ้างในการประกวดราคาครั้งนี้ เป็นเงินทั้งสิ้น ๑,๓๙๙,๓๕๐.๐๐ บาท (หนึ่งล้านสามแสนเก้าหมื่นเก้าพันสามร้อยห้าสิบบาทถ้วน) ตามรายการ ดังนี้

จัดทำของที่ระลึกสำหรับกลุ่มลูกค้า	จำนวน	๑	งาน
องค์กร (Corporate) ภายใต้			
โครงการสนับสนุนเพื่อผลักดันการ			
เพิ่มปริมาณนักท่องเที่ยวกลุ่มลูกค้า			
องค์กรจากต่างประเทศ			

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย
๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบ ที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงาน ของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
๖. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและ การบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
๗. เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๘. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๙. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งสละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

**๑๐. ผู้ยื่นข้อเสนอยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้**

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่า ตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่ง เป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

๑๑. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนที่มีข้อมูลถูกต้องครบถ้วนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

**๑๒. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้**

(๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิ ที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

(๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า ๑ ล้านบาท

(๓) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา โดยพิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน ๙๐ วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอ ในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

(๔) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตาม

รายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

(๕) กรณีตาม (๑) - (๔) ยกเว้นสำหรับกรณีดังต่อไปนี้

(๕.๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

(๕.๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราช

บัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ในวันที่ ๑๖ สิงหาคม ๒๕๖๗ ระหว่างเวลา ๐๙.๐๐ น. ถึง ๑๒.๐๐ น.

ผู้สนใจสามารถขอรับเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ โดยดาวน์โหลดเอกสารทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ หัวข้อ ค้นหาประกาศจัดซื้อจัดจ้างได้ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงวันเสนอราคา

ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถเตรียมเอกสารข้อเสนอได้ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงวันเสนอราคา

ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่

เว็บไซต์ [www.businesseventsthailand.com](http://www.businesseventsthailand.com) หรือ [www.gprocurement.go.th](http://www.gprocurement.go.th) หรือสอบถามทางโทรศัพท์ หมายเลข ๐-๒๖๙๔-๖๐๐๐ ต่อ ๖๑๒๘ ในวันและเวลาราชการ

การพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค ทาง สสปน. จะพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคที่ทางบริษัทได้ยื่นเข้ามา และนัดหมายนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค (นำสินค้าตัวอย่างมานำเสนอ) ในวันอังคารที่ ๒๐ สิงหาคม ๒๕๖๗ ณ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) โดยเวลาจะแจ้งให้ทราบอีกครั้งในภายหลัง

ผู้สนใจต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับสถานที่หรือร่างรายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ โปรดสอบถามมายัง สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ผ่านทางอีเมล [Kraiwit\\_C@tceb.or.th](mailto:Kraiwit_C@tceb.or.th) หรือช่องทางตามที่กรมบัญชีกลางกำหนดภายในวันที่ ๑๓ สิงหาคม ๒๕๖๗ โดยสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) จะชี้แจงรายละเอียดดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ [www.businesseventsthailand.com](http://www.businesseventsthailand.com) และ [www.gprocurement.go.th](http://www.gprocurement.go.th) ในวันที่ ๑๓ สิงหาคม ๒๕๖๗

ประกาศ ณ วันที่ ๗ สิงหาคม พ.ศ. ๒๕๖๗

(นายสรายุโรจน์ สุทัศน์ชูโต)

ผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร

และรักษาการรองผู้อำนวยการ สสปน.

ปฏิบัติหน้าที่แทน ผอ.สสปน.

**ข้อกำหนดงาน (TERMS OF REFERENCE)**  
**สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างโดย วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป (e-Bidding)**  
**หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา**

1. **ชื่อโครงการ :** โครงการสนับสนุนเพื่อผลักดันการเพิ่มปริมาณนักท่องเที่ยวกลุ่มลูกค้าองค์กรจากต่างประเทศ
2. **ชื่อกิจกรรม :** จัดทำของที่ระลึกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate)
3. **งบประมาณ :** วงเงิน 1,400,000 บาท (ราคาคงแล้วรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว)
4. **หลักการและเหตุผล :** ฝ่ายส่งเสริมการจัดประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัลมีหน้าที่หลักในการส่งเสริม กระตุ้น และผลักดันอุตสาหกรรมการจัดงานประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัล (Corporate Meeting & Incentive) ของประเทศไทยให้มีศักยภาพและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ ในระดับนานาชาติได้ ซึ่งบทบาทที่สำคัญคือการดึงงานและเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวไมซ์จากนานาชาติ ให้ตัดสินใจเลือกประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางในการจัดงานประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัลของกลุ่มลูกค้าองค์กร โดยสนับสนุนการจัดงานผ่านทางผู้จัดงานชาวไทยหรือชาวต่างชาติเพื่อให้การจัดงานประสบความสำเร็จด้วยดี ตลอดจนสร้างความประทับใจให้กับผู้เข้าร่วมงาน โดยมุ่งเน้นการดึงงานที่มีคุณภาพ (High-Value Events) ทั้งในแง่ของผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจตามทิศทางและนโยบายของรัฐบาล อาทิเช่น 1) กลุ่ม Corporate Meetings คือ การดึงงานการจัดประชุมของลูกค้าองค์กร อาทิเช่น การประชุมผู้บริหารระดับสูง การประชุมประจำปี การประชุมระดับภูมิภาค หรือการจัดอบรมระดับองค์กร/ การดูงานเป็นหมู่คณะ ซึ่งการประชุมเหล่านี้อาจเป็นสื่อในการเชื่อมโยงธุรกิจ ก่อให้เกิดการค้าและการลงทุนในภูมิภาค 2) High-Quality/Premium Incentives คือ การดึงงานการเดินทางเพื่อเป็นรางวัลที่มีคุณภาพ อาทิเช่น การเดินทางเพื่อเป็นรางวัลของผู้บริหารระดับสูง หรือสำหรับตัวแทนจำหน่ายที่ทำเป้าได้สูงสุด การเดินทางเพื่อเป็นรางวัลแบบหมู่คณะขององค์กรชั้นนำ (Executive Retreat, Higher-Tier Incentive, Company Outing) เป็นต้น และ 3) Mega-sized Groups การดึงงานลูกค้าองค์กรที่มีกลุ่มขนาดใหญ่ให้เข้ามาจัดงานในประเทศ ซึ่งการจัดทำของที่ระลึกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate) ถือเป็นส่วนหนึ่งในการให้การสนับสนุนกลุ่มนักท่องเที่ยวไมซ์เพื่อสร้างความประทับใจจากการเข้าร่วมงาน อีกทั้ง ส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นที่รู้จัก ต่อยอดและเป็นการสร้างรายได้สู่ชุมชนอย่างต่อเนื่อง
5. **วัตถุประสงค์**
  - 5.1 เพื่อส่งเสริม และสนับสนุนกลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate Meetings & Incentives) จากต่างประเทศที่เลือกประเทศไทยเป็นจุดหมายปลายทางในการจัดการประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัลในประเทศไทยซึ่งเป็นการสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศ

5.2 เพื่อประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้เข้าร่วมงานประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัลจากต่างประเทศ

5.3 เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดของชุมชนในประเทศไทยสำหรับการจัดงานของบริษัทองค์กรต่างชาติในอนาคต ตลอดจนสร้างความประทับใจให้กับผู้เข้าร่วมงานได้เข้าถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทย

## 6. ขอบเขตการดำเนินงาน

6.1 นำเสนอแนวคิดในการจัดทำของที่ระลึกที่มีการปรับใช้ภูมิปัญญาหรือผลิตภัณฑ์จากชุมชนในรูปแบบที่ทันสมัยและมีความแตกต่างเพื่อส่งเสริมและกระจายรายได้สู่ชุมชน รวมถึงส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยของที่ระลึกแต่ละชนิดจะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทย

6.2 จัดทำของที่ระลึกที่สอดคล้องกับแนวคิด ตามข้อ 6.1 สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่างชาติ (Corporate Meeting & Incentive) อย่างน้อย 2 รูปแบบ จำนวนรวมไม่ต่ำกว่า 7,000 ชิ้น

6.3 ออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อบรรจุของที่ระลึกให้เหมาะสมตามข้อ 6.2 โดยบรรจุภัณฑ์นั้นต้องคำนึงถึงการเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

6.4 จัดพิมพ์ฉลากผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ QR code หรือ Tag เพื่อเล่าถึงประวัติความเป็นมาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นภาษาอังกฤษ เช่น ชื่อสถานที่ผลิต อัตลักษณ์ของชุมชนผู้ผลิต (Identity) เป็นต้น สำหรับของที่ระลึกตามข้อ 6.2 และต้องมีโลโก้ สสปน. จำนวน 1 จุด บนฉลากของผลิตภัณฑ์

6.5 ดำเนินการบริหารการจัดเก็บ ส่งมอบ และควบคุมสินค้า รวมถึงการรายงานสรุปจำนวนคงเหลือให้กับ สสปน. ทราบทุกครั้งที่มีการส่งมอบหรือจนกว่าสินค้าจะหมด ทั้งนี้การจัดส่งสินค้ารวมทั้งหมดไม่เกิน 5 ครั้ง หรือตามความเหมาะสม

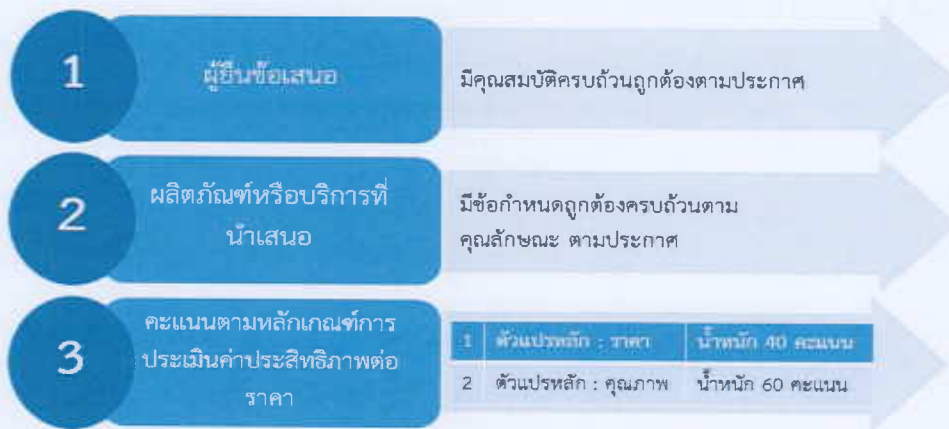
## 7. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

มาตรา 64 ภายใต้บังคับมาตรา 51 และมาตรา 52 ผู้ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอในการจัดซื้อ จัดจ้างของหน่วยงานของรัฐ อย่างน้อยต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังต่อไปนี้

- (1) มีความสามารถตามกฎหมาย
- (2) ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- (3) ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- (4) ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญา กับหน่วยงานของรัฐ ตามมาตรา 106 วรรคสาม
- (5) ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกแจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐตามมาตรา 109
- (6) คุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอื่นตามที่คณะกรรมการนโยบายประกาศกำหนด ในราชกิจจานุเบกษาให้เป็นไปตามที่กรมบัญชีกลางกำหนด

## 8. หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

ผู้ว่าจ้าง ใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอการประเมินประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยมีขั้นตอนและหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้



หลักเกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพต่อราคา พิจารณาจากตัวแปรหลัก 2 ตัว ได้แก่ ตัวแปรหลักด้านราคา น้ำหนักร้อยละ 40 และตัวแปรหลักด้านคุณภาพ น้ำหนักร้อยละ 60 โดยมีรายละเอียดดังนี้

หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ เลือกตัวแปร 2 แปร		น้ำหนักคะแนน
ตัวแปรที่ 1	การพิจารณาด้านราคา	40
ตัวแปรที่ 2	การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค	60
รวม		100

ตัวแปรที่ 1 การพิจารณาด้านราคา : คะแนนเต็ม 40 คะแนน

ให้ผู้เสนอราคา นำเสนอราคาโดยแสดงรายละเอียดราคาแยกค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละรายการตามขอบเขตงาน ตามข้อ 6 อย่างชัดเจน

ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ : ข้อเสนอด้านเทคนิค คะแนนเต็ม 100 คะแนน

ตัวแปรรอง	การพิจารณา	น้ำหนักคะแนน																
<p>ตัวแปรรองที่ 1</p>	<p>1. การบริหารจัดการและวางแผนโครงการ (20 คะแนน)</p> <p>1.1 พิจารณาจากการวางแผนการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ตั้งแต่เริ่มโครงการ จนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า (10 คะแนน)</p> <table border="1" data-bbox="467 488 1203 869"> <thead> <tr> <th>ความหมาย</th> <th>ระดับคะแนน</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>แผนการดำเนินงานสามารถดำเนินงานได้พอใช้</td> <td>1-3</td> </tr> <tr> <td>แผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมาก ตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า</td> <td>4-6</td> </tr> <tr> <td>แผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากที่สุด ตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า</td> <td>7-10</td> </tr> </tbody> </table> <p>1.2 พิจารณาจากการนำเสนอแผนงานได้ครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจน ตามขอบเขตการดำเนินงานข้อ 6 (10 คะแนน)</p> <table border="1" data-bbox="467 1014 1203 1305"> <thead> <tr> <th>ความหมาย</th> <th>ระดับคะแนน</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการดี แต่ยังไม่ครบถ้วน</td> <td>1-3</td> </tr> <tr> <td>นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการและมีความครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจนดี</td> <td>4-6</td> </tr> <tr> <td>นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการและมีความครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจนดีมาก</td> <td>7-10</td> </tr> </tbody> </table>	ความหมาย	ระดับคะแนน	แผนการดำเนินงานสามารถดำเนินงานได้พอใช้	1-3	แผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมาก ตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า	4-6	แผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากที่สุด ตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า	7-10	ความหมาย	ระดับคะแนน	นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการดี แต่ยังไม่ครบถ้วน	1-3	นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการและมีความครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจนดี	4-6	นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการและมีความครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจนดีมาก	7-10	<p>20</p>
ความหมาย	ระดับคะแนน																	
แผนการดำเนินงานสามารถดำเนินงานได้พอใช้	1-3																	
แผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมาก ตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า	4-6																	
แผนการดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากที่สุด ตั้งแต่เริ่มโครงการจนจบกระบวนการส่งมอบรวมถึงแผนการบริหารจัดเก็บสินค้า	7-10																	
ความหมาย	ระดับคะแนน																	
นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการดี แต่ยังไม่ครบถ้วน	1-3																	
นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการและมีความครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจนดี	4-6																	
นำเสนอแผนงานเหมาะสมกับโครงการและมีความครบถ้วน สมบูรณ์ และชัดเจนดีมาก	7-10																	
<p>ตัวแปรรองที่ 2</p>	<p>2. ความคิดสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์ (Product Creativity) (60 คะแนน)</p> <p>2.1 แนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทย (20 คะแนน)</p> <table border="1" data-bbox="467 1529 1203 2000"> <thead> <tr> <th>ความหมาย</th> <th>ระดับคะแนน</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้พอใช้</td> <td>1-7</td> </tr> <tr> <td>นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้ดี</td> <td>8-14</td> </tr> <tr> <td>นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้ดีมาก</td> <td>15-20</td> </tr> </tbody> </table>	ความหมาย	ระดับคะแนน	นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้พอใช้	1-7	นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้ดี	8-14	นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้ดีมาก	15-20	<p>60</p>								
ความหมาย	ระดับคะแนน																	
นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้พอใช้	1-7																	
นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้ดี	8-14																	
นำเสนอแนวคิด ความคิดสร้างสรรค์ ที่ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และสะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทยได้ดีมาก	15-20																	

*Ami*  
*Car*

2.2 ความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ (10 คะแนน)

ความหมาย	ระดับคะแนน
มีความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ได้พอใช้	1-3
มีความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ได้ดี	4-6
มีความเข้าใจต่อผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอที่สอดคล้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ได้ดีมาก	7-10

2.3 การนำเสนอและบอกเล่าที่มาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ (10 คะแนน)

ความหมาย	ระดับคะแนน
นำเสนอและบอกเล่าที่มาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ได้พอใช้	1-3
นำเสนอและบอกเล่าที่มาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ได้ดี	4-6
นำเสนอและบอกเล่าที่มาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ได้ดีมาก	7-10

2.4 รูปแบบและตัวอย่างของผลิตภัณฑ์พร้อมรายละเอียดที่นำมาเสนอ (20 คะแนน)

ความหมาย	ระดับคะแนน
นำเสนอรูปแบบและตัวอย่างของผลิตภัณฑ์พร้อมรายละเอียดที่นำมาเสนอได้พอใช้	1-7
นำเสนอรูปแบบและตัวอย่างของผลิตภัณฑ์พร้อมรายละเอียดที่นำมาเสนอได้ดี	8-14
นำเสนอรูปแบบและตัวอย่างของผลิตภัณฑ์พร้อมรายละเอียดที่นำมาเสนอได้ดีที่สุด	15-20

ตัวแปรรองที่ 3

3. พิจารณาความพร้อมและประสบการณ์ของบริษัท (20 คะแนน)

ข้อมูลและความพร้อมของบริษัท รวมถึงผลงานที่ผ่านมาของบริษัทในเรื่องการจัดทำของที่ระลึกที่มาจากชุมชนและส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน (20 คะแนน)

ความหมาย	ระดับคะแนน
มีผลงานระดับจังหวัด ในเรื่องการจัดทำของที่ระลึกที่มาจากชุมชน และ/หรือ ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่มอบให้เฉพาะชาวไทย	1-5
มีผลงานระดับประเทศ ในเรื่องการจัดทำของที่ระลึกที่มาจากชุมชนหรือส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่มอบให้เฉพาะชาวไทย	6-10
มีผลงานระดับประเทศ ในเรื่องการจัดทำของที่ระลึกที่มาจากชุมชนหรือส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่มอบให้ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ	11-15

20



	มีผลงานระดับประเทศ ในเรื่องการจัดทำของที่ระลึกที่มาจากชุมชนและส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่มอบให้ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ	16-20	
<b>รวม</b>			<b>100</b>

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

8.1 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการ มีความเข้าใจ และเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

8.2 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ: ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

8.3 ผู้ว่าจ้าง พิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่มีคุณภาพและคุณสมบัติถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งได้คะแนนรวมสูงสุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือก (ระเบียบกระทรวงการคลัง ข้อ 83 (2))

8.4 กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

#### 9. ระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญา

ภายใน 180 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

#### 10. การส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานให้ผู้ว่าจ้าง ผ่านคณะกรรมการตรวจรับภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ครั้งที่	รายละเอียดของการส่งมอบงาน	กำหนดวันส่งมอบ
1	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงาน ดังนี้ 1) แผนการดำเนินงานและแนวคิดของการจัดทำผลิตภัณฑ์ 2) รูปแบบและตัวอย่างของผลิตภัณฑ์สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่างชาติ (Corporate) จัดส่งในรูปแบบเอกสารรายงาน จำนวน 1 เล่ม พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบ USB Thumb Drive จำนวน 1 ชุด	ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา
2	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ จำนวนรวมไม่ต่ำกว่า 3,500 ชิ้น ที่สอดคล้องกับแนวคิด ตามข้อ 6.1 และรายงานสรุปจำนวนคงเหลือของผลิตภัณฑ์ แบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบ USB Thumb Drive จำนวน 1 ชุด	ภายใน 120 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา

*Handwritten signature/initials*

ครั้งที่	รายละเอียดของการส่งมอบงาน	กำหนดวันส่งมอบ
3	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ที่เหลือทั้งหมดพร้อม รายงานสรุป แบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ในรูปแบบ USB Thumb Drive จำนวน 1 ชุด	ภายใน 180 วัน นับถัดจาก วันที่ทำสัญญา

#### 11. เงื่อนไขการชำระเงิน

การจ่ายเงินค่าจ้างจัดทำโครงการฯ แบ่งออกเป็น 3 งวดดังนี้

11.1 งวดที่ 1 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 10 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงาน ครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและ ได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

11.2 งวดที่ 2 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 45 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงาน ครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและ ได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

11.3 งวดที่ 3 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 45 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงาน ครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและ ได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

#### 12. หลักประกันสัญญา

ผู้รับจ้างต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาซื้อหรือ จ้าง

#### 13. อาการแสดมภ์

ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการติดอาการแสดมภ์ตามบทบัญญัติแห่งประมวลรัษฎากร สำหรับการจ้างทุกจำนวนเงิน 1,000 บาท หรือเศษของ 1,000 บาท ต่อ ค่าอาการแสดมภ์ 1 บาท

#### 14. อัตราค่าปรับ

ผู้ว่าจ้าง กำหนดเงื่อนไขในกรณีที่ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.1 ของมูลค่าพัสดุที่ยังไม่ส่งมอบ แต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท

#### 15. การยกเลิก

ผู้ว่าจ้าง สงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่า ผู้รับจ้างทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้าจนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการ รั้งงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพ และแล้วเสร็จตามกำหนด ผู้ว่าจ้างจะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้รับจ้าง และหากกรณี

ดังกล่าวทำให้ผู้ว่าจ้างเกิดความเสียหาย ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ และชดใช้ค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ ผู้ว่าจ้าง ด้วย โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

#### 16. กรรมสิทธิ์ของข้อมูลและเอกสาร

เอกสาร/ข้อมูล/ชิ้นงาน/ฐานข้อมูลและ/หรือซอฟต์แวร์และสิ่งอื่นใด ที่เป็นผลของการดำเนินงานจาก โครงการนี้ งานที่ดำเนินการแล้วทุกชิ้นงานรวมทั้งที่ส่งมอบและที่ยังไม่ส่งมอบให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ ผู้ว่าจ้างที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้ ผู้ว่าจ้างและ ผู้ว่าจ้าง มีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วน หรือทั้งหมดของชิ้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ ได้

#### 17. ข้อสงวนสิทธิ์

ผู้ว่าจ้าง ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่จ้างผู้รับจ้างครั้งนี้ หากปรากฏว่าการยื่นข้อเสนอไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ หรือเงื่อนไขที่กำหนด หรือเมื่อ ผู้ว่าจ้าง พิจารณาแล้วเห็นว่า การจ้างผู้ที่ได้รับคัดเลือกดังกล่าวจะไม่เป็น ประโยชน์ต่อทางสำนักงานเท่าที่ควร ซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกสอบราคาที่เกิดขึ้น จากการนี้ เป็นค่าจ่ายของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกโดยผู้เสนอไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จาก ผู้ว่าจ้าง ทั้งสิ้น

#### 18. การจ้างช่วง

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญาฯนี้ไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้าง ช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่ บางส่วนดังกล่าวนี้ ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดชอบหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญาฯนี้ และผู้รับ จ้างจะยังคงต้องรับผิดชอบในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างช่วงหรือของตัวแทนหรือลูกจ้าง ของผู้รับจ้างช่วงนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิผู้ว่าจ้าง ในการบอกเลิกสัญญา

#### หมายเหตุ :

1. ผลการตัดสินของ ผู้ว่าจ้าง ถือเป็นอันสิ้นสุด ผู้ที่ไม่ได้รับคัดเลือกจะต้องยอมรับและจะไม่ได้แย้ง คัดค้านการตัดสินของผู้ว่าจ้าง ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น

2. ผู้ว่าจ้าง ขอสงวนสิทธิ์ที่อาจจะไม่เลือกผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ใน การคัดเลือกโดยรวมเป็นสำคัญ

3. หน่วยงานที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องทำงานร่วมกับ ผู้ว่าจ้าง โดยก่อนตัดสินใจดำเนินการใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมจาก ผู้ว่าจ้าง ก่อน

4. ผู้ว่าจ้าง ขอสงวนสิทธิ์ในการต่อรองราคากับผู้ที่เสนอราคาทั้งก่อนหน้าและ/หรือภายหลังการ  
ตัดสินของผู้ว่าจ้าง

5. ผู้ว่าจ้าง ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความ  
ยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

**ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :**

ชื่อผู้ติดต่อ : นายไกรวิชญ์ ชุมเสน      ผู้ปฏิบัติการอาวุโส

ฝ่ายส่งเสริมการจัดประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัล

Email: Kraiwit\_c@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 6148

## สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย  
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ	จัดทำของที่ระลึกสำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กร (corporate)		
หน่วยงานเจ้าของโครงการ	ฝ่ายส่งเสริมการจัดประชุมและการเดินทางเพื่อเป็นรางวัล		
2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร		1,400,000.00	บาท
3. วันที่กำหนดราคากลาง	26 กรกฎาคม 2567	เป็นเงิน	1,399,350.00 บาท

ราคาต่อหน่วย (ถ้ามี) ให้แสดงรายละเอียดแต่ละรายการ

(ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

3.1	นำเสนอแนวคิดในการจัดทำของที่ระลึกที่มีการปรับใช้ภูมิปัญญาหรือผลิตภัณฑ์จากชุมชนในรูปแบบที่ทันสมัยและมีความแตกต่างเพื่อส่งเสริมและกระจายรายได้สู่ชุมชน รวมถึงส่งเสริมพัฒนาอย่างยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม โดยของที่ระลึกแต่ละชนิดจะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่สะท้อนถึงอัตลักษณ์ของความเป็นไทย	32,716.66	บาท
3.2	ของที่ระลึกที่ สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรต่างชาติ (Corporate Meeting & Incentive) อย่างน้อย 2 รูปแบบ จำนวนรวมไม่ต่ำกว่า 7,000 ชิ้น	1,094,006.67	บาท
3.3	ออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์เพื่อบรรจุของที่ระลึกให้เหมาะสม โดยบรรจุภัณฑ์นั้นต้องคำนึงถึงการเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม	177,356.67	บาท
3.4	จัดพิมพ์ฉลากผลิตภัณฑ์ในรูปแบบ QR code หรือ Tag เพื่อเล่าถึงประวัติความเป็นมาของผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นภาษาอังกฤษ เช่น ชื่อสถานที่ผลิต อัตลักษณ์ของชุมชนผู้ผลิต (Identity) เป็นต้น และต้องมีโลโก้ สสปน. จำนวน 1 จุด บนฉลากของผลิตภัณฑ์	85,750.00	บาท

3.5	ดำเนินการบริหารการจัดเก็บ ส่งมอบ และควบคุมสินค้า รวมถึง การรายงานสรุปจำนวนคงเหลือให้กับ สสปน. ทราบทุกครั้งที่มี การส่งมอบหรือจนกว่าสินค้าจะหมด ทั้งนี้การจัดส่งสินค้ารวม ทั้งหมดไม่เกิน 5 ครั้ง หรือตามความเหมาะสม	9,520.00	บาท
-----	---	----------	-----

4. แหล่งที่มาของราคากลาง

- |     |   |
|-----|---|
| 4.1 | บริษัท สยาม เอลิเฟนท์ จำกัด             |
| 4.2 | บริษัท โลเคิล อโลค จำกัด (สำนักงานใหญ่) |
| 4.3 | บริษัท พี.ที.เจ คอร์ปอเรชั่น            |

5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง

นายไกรวิชญ์ ชุมเสน

นายณภัส วรรณนะสาร