



ประกาศกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

เรื่อง ประกวดราคาจ้างโครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรม
บั้นเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีความประสงค์จะประกวดราคาจ้างโครงการกิจกรรม
ส่งเสริมภาพลักษณ์และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบั้นเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ ด้วย
วิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ราคาของงานจ้าง ในการประกวดราคาครั้งนี้ เป็นเงินทั้งสิ้น
๓๖,๗๙๙,๓๓๙.๙๙ บาท (สามสิบล้านเจ็ดแสนเก้าหมื่นเก้าพันสามร้อยสามสิบบาทเก้าสิบบาทเก้าสตางค์)
จำนวน ๑ รายการ

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอโดยแสดงหลักฐานถึงขีดความสามารถและความพร้อมที่มีอยู่ใน
วันยื่นข้อเสนอ โดยมีรายละเอียดดังนี้

๑. ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีคุณสมบัติให้เป็นที่ไปตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์กำหนด
๒. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์
ในวันที่ **๑๓** กรกฎาคม ๒๕๖๙ ระหว่างเวลา **๙.๐๐** น. ถึง **๑๒.๐๐** น. ซึ่งสามารถจัดเตรียมเอกสาร
ข้อเสนอได้ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงวันเสนอราคา

ทั้งนี้ ผู้เสนอราคาจะต้องนำเสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคและขั้นตอนการดำเนินโครงการ
ตามรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะ (TOR) ในวันที่ **๑๔** กรกฎาคม ๒๕๖๙ เวลา **๑๓.๓๐** น. เป็นต้นไป
รายละเอียด ๓๐ นาที และตอบข้อซักถามจากคณะกรรมการฯ รายละเอียดไม่เกิน ๑๕ นาที ณ ห้องประชุมสำนักพัฒนา
และส่งเสริมธุรกิจบริการ ชั้น ๖ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ อาคารริมถนน เลขที่ ๕๖๓ ถนนนนทบุรี
ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี กรมฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้เสนอราคาที่ไม่มา
นำเสนองานตามวันและเวลาที่กรมฯ กำหนด

๓. ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดและดาวน์โหลดเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์
เลขที่ **๑๔๒** / ๒๕๖๙ ลงวันที่ **๗** กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๙ ผ่านทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วย
อิเล็กทรอนิกส์ ได้ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงวันเสนอราคา ได้ที่เว็บไซต์ www.ditp.go.th หรือ
www.gprocurement.go.th

ประกาศ ณ วันที่ **๗** กรกฎาคม พ.ศ. ๒๕๖๙



(นายพรวิษ ศิลาอ่อน)

รองอธิบดี ปฏิบัติราชการแทน

อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ



เอกสารประกวดราคาจ้างด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

เลขที่ ๑๔๒ / ๒๕๖๙

การจ้างโครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิง

และคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ

ตามประกาศ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ลงวันที่ ๗ กรกฎาคม ๒๕๖๙

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งต่อไปเรียกว่า "กรม" มีความประสงค์จะประกวดราคาจ้างโครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ตามรายการ ดังนี้

จ้างโครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ จำนวน ๑ โครงการ โดยมีข้อแนะนำและข้อกำหนดดังต่อไปนี้

๑. เอกสารแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์

- ๑.๑ ขอบเขตของงาน
- ๑.๒ แบบใบเสนอราคาที่กำหนดไว้ในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์
- ๑.๓ แบบสัญญาจ้างทำของ
- ๑.๔ แบบหนังสือค้ำประกัน
 - (๑) หลักประกันการเสนอราคา
 - (๒) หลักประกันสัญญา
- ๑.๕ บทนิยาม
 - (๑) ผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน
 - (๒) การขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม
- ๑.๖ แบบบัญชีเอกสารที่กำหนดไว้ในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์
 - (๑) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๑
 - (๒) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๒
- ๑.๗ แผนการทำงาน
- ๑.๘ ใบแจ้งการชำระเงิน สำหรับชำระเงินหลักประกันการเสนอราคา
- ๑.๙ แผนการใช้วัสดุที่ผลิตในประเทศ

๒. คุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ

- ๒.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๒.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๒.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๒.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงาน

ของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๒.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๒.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๒.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๒.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กรม วน วนประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวาง การแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๒.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาล ของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๒.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(๑) การกำหนดสัดส่วนในการเข้าร่วมค้าของคู่สัญญา

กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงฯ จะต้องมีกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญา ของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

(๒) กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค่านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

(๓) การยื่นข้อเสนอของกิจการร่วมค้า

(๓.๑) กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่ง เป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

(๓.๒) การยื่นข้อเสนอด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e - bidding) ให้ ผู้เข้าร่วมค้าที่ได้รับมอบหมายหรือมอบอำนาจตามข้อ (๓.๑) ดำเนินการซื้อเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ กรณีที่มีการจำหน่ายเอกสารซื้อหรือจ้าง

๒.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนที่มีข้อมูลถูกต้องครบถ้วนในระบบจัดซื้อจัดจ้าง ภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๒.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

๑. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยหรือต่างประเทศ ซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิ ที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่น ข้อเสนอ งบแสดงฐานะการเงิน ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ หมายถึง งบแสดงฐานะการเงินย้อนไปก่อน วันที่หน่วยงานของรัฐกำหนดให้เป็นวันยื่นข้อเสนอ ๑ ปีปฏิทิน เว้นแต่กรณีนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมาย ไทย หากวันยื่นข้อเสนอเป็นช่วงระยะเวลาที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนดให้นิติบุคคลยื่นงบแสดงฐานะ การเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งจะอยู่ในช่วงเดือนมกราคม - เดือนพฤษภาคม ของทุกปี โดยนิติบุคคลที่

เป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่ยังอยู่ในช่วงของการยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า คือ ช่วงเดือน มกราคม - เดือนพฤษภาคม กรณีนี้ให้สามารถยื่นงบแสดงฐานะการเงินย้อนไปอีก ๑ ปี ได้

๒. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มี การรายงานงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตาม กฎหมายต่างประเทศซึ่งยังไม่มีกรายงานงบแสดงฐานะการเงิน ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า ๘ ล้านบาท

๓. สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีผู้ ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา ให้พิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน ๙๐ วันก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือ รับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๔. กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่ เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ สามารถดำเนินการได้ดังนี้

(๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือบุคคล ธรรมดาที่ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่า งบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือ บริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และ ประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่ง ประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่ สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่น ข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

(๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือ บุคคลธรรมดาที่มีได้ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของ มูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และ ประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคาร แห่ง ประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ หรือเป็นสินเชื่อที่ธนาคารต่างประเทศหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับ อนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารกลาง ต่างประเทศนั้น ตามรายชื่อบริษัทที่ธนาคารกลางต่างประเทศนั้นแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงิน รวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจาก สำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

๕. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือ บุคคลธรรมดาที่มีได้ถือสัญชาติไทยตามข้อ ๒ ข้อ ๓ และข้อ ๔ (๒) มูลค่าจะต้องเป็นไปตามอัตราแลกเปลี่ยน เงินตราตามประกาศที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ในช่วงระหว่างวันที่เผยแพร่ประกาศและเอกสาร ประกวดราคาในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e - GP) จนถึงวันเสนอราคา

ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นเอกสารที่แสดงให้เห็นถึงข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าสุทธิ ของกิจการแล้วแต่กรณี ประกอบกับเอกสารดังกล่าวจะต้องผ่านการรับรองตามระเบียบกระทรวงการ ต่างประเทศว่าด้วยการรับรองเอกสาร พ.ศ. ๒๕๓๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม กำหนด โดยจะต้องยื่นเอกสารดังกล่าว

ในวันยื่นข้อเสนอ หากผู้ยื่นข้อเสนอได้มีการยื่นเอกสารดังกล่าวมาพร้อมกับการยื่นข้อเสนอให้ถือว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นยื่นเอกสารไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคา

๖. กรณีตาม ข้อ ๑ - ข้อ ๕ ไม่ใช่บังคับกรณีดังต่อไปนี้

(๖.๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐภายในประเทศ

(๖.๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. ๒๕๔๓ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

(๖.๓) งานจ้างก่อสร้างที่กรมบัญชีกลางได้ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการงานก่อสร้างแล้ว และงานจ้างก่อสร้างที่หน่วยงานของรัฐที่ได้มีการจัดทำบัญชีผู้ประกอบการงานก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ มีผลใช้บังคับ

(๖.๔) การจัดซื้อจัดจ้างตามมาตรา ๕๖ วรรคหนึ่ง (๒) (ข) และ (ค) แห่งพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ

(๖.๕) การซื้อสังหาริมทรัพย์และการเช่าสังหาริมทรัพย์

(๖.๖) กรณีงานจ้างบริการหรืองานจ้างเหมาบริการกับบุคคลธรรมดา เช่น จ้างพนักงานขับรถ ครูชาวต่างชาติ พนักงานเก็บขยะ พนักงานบันทึกข้อมูล เป็นต้น

๓. หลักฐานการยื่นข้อเสนอ

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องเสนอเอกสารหลักฐานยื่นมาพร้อมกับการเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ โดยแยกเป็น ๒ ส่วน คือ

๓.๑ ส่วนที่ ๑ อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

(๑) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล

(ก) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ

(ข) บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ และบัญชีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ถ้ามี)

(๒) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดาหรือคณะบุคคลที่มีไม่นิติบุคคล ให้ยื่นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้ยื่น ข้อเสนอข้อตกลงที่แสดงถึงการเข้าเป็นหุ้นส่วน (ถ้ามี) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้เป็นหุ้นส่วน หรือสำเนาหนังสือเดินทางของผู้เป็นหุ้นส่วนที่มีได้ถือสัญชาติไทย

(๓) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ยื่นข้อเสนอร่วมกันในฐานะเป็นผู้ร่วมค้า ให้ยื่นสำเนาสัญญาของการเข้าร่วมค้า และเอกสารตามที่ระบุไว้ใน (๑) หรือ (๒) ของผู้ร่วมค้า แล้วแต่กรณี

(๔) ผู้ยื่นข้อเสนอต้องแสดงหลักฐานเกี่ยวกับมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

๑. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยหรือต่างประเทศ ซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ งบแสดงฐานะการเงิน ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ หมายถึง งบแสดงฐานะการเงินย้อนไปก่อนวันที่หน่วยงานของรัฐกำหนดให้เป็นวันยื่นข้อเสนอ ๑ ปีปฏิทิน เว้นแต่กรณีนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หากวันยื่นข้อเสนอเป็นช่วงระยะเวลาที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนดให้นิติบุคคล ยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งจะอยู่ในช่วงเดือนมกราคม - เดือนพฤษภาคม ของทุกปี โดยนิติบุคคลที่เป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่ยังอยู่ในช่วงของการยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า คือ ช่วงเดือนมกราคม - เดือนพฤษภาคม กรณีนี้ให้สามารถยื่นงบแสดงฐานะการเงินย้อนไปอีก ๑ ปี ได้

๒. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งยังไม่มี การรายงานงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้น

ตามกฎหมายต่างประเทศซึ่งยังไม่มีกรารายงานงบแสดงฐานะการเงิน ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า ๘ ล้านบาท

๓. สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา ให้พิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน ๙๐ วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

๔. กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ สามารถดำเนินการได้ดังนี้

(๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือบุคคลธรรมดาที่ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศหรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

(๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือบุคคลธรรมดาที่มีได้ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ หรือเป็นสินเชื่อที่ธนาคารต่างประเทศหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกันตามประกาศของธนาคารกลางต่างประเทศนั้น ตามรายชื่อบริษัทที่ธนาคารกลางต่างประเทศนั้นแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

๕. กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือบุคคลธรรมดาที่มีได้ถือสัญชาติไทยตามข้อ ๒ ข้อ ๓ และข้อ ๔ (๒) มูลค่าจะต้องเป็นไปตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราตามประกาศที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ในช่วงระหว่างวันที่เผยแพร่ประกาศและเอกสารประกวดราคาในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e - GP) จนถึงวันเสนอราคา

ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นเอกสารที่แสดงให้เห็นถึงข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าสุทธิของกิจการแล้วแต่กรณี ประกอบกับเอกสารดังกล่าวจะต้องผ่านการรับรองตามระเบียบกระทรวงการต่างประเทศว่าด้วยการรับรองเอกสาร พ.ศ. ๒๕๓๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม กำหนด โดยจะต้องยื่นเอกสารดังกล่าวในวันยื่นข้อเสนอ หากผู้ยื่นข้อเสนอไม่ได้มีการยื่นเอกสารดังกล่าวมาพร้อมกับการยื่นข้อเสนอให้ถือว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นยื่นเอกสารไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคา

(๕) สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ (ถ้ามี)

(๖) สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี)

(๗) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๑ ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับการเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ตามแบบในข้อ ๑.๖ (๑) โดยไม่ต้องแนบในรูปแบบ PDF File (Portable Document Format)

ทั้งนี้ เมื่อผู้ยื่นข้อเสนอดำเนินการแนบไฟล์เอกสารตามบัญชีเอกสารส่วนที่ ๑ ครบถ้วน ถูกต้องแล้ว ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์จะสร้างบัญชีเอกสารส่วนที่ ๑ ตามแบบในข้อ ๑.๖ (๑) ให้โดยผู้ยื่นข้อเสนอไม่ต้องแนบบัญชีเอกสารส่วนที่ ๑ ดังกล่าวในรูปแบบ PDF File (Portable Document Format)

๓.๒ ส่วนที่ ๒ อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

(๑) หลักประกันการเสนอราคา ตามข้อ ๕

(๒) เอกสารข้อเสนอด้านเทคนิค

(๓) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๒ ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับการเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ตามแบบในข้อ ๑.๖ (๒) โดยไม่ต้องแนบในรูปแบบ PDF File (Portable Document Format)

ทั้งนี้ เมื่อผู้ยื่นข้อเสนอดำเนินการแนบไฟล์เอกสารตามบัญชีเอกสารส่วนที่ ๒ ครบถ้วน ถูกต้องแล้ว ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์จะสร้างบัญชีเอกสารส่วนที่ ๒ ตามแบบในข้อ ๑.๖ (๒) ให้โดยผู้ยื่นข้อเสนอไม่ต้องแนบบัญชีเอกสารส่วนที่ ๒ ดังกล่าวในรูปแบบ PDF File (Portable Document Format)

๔. การเสนอราคา

๔.๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ด้วยอิเล็กทรอนิกส์ตามที่กำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์นี้ โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น และจะต้องกรอกข้อความให้ถูกต้องครบถ้วน พร้อมทั้งหลักฐานแสดงตัวตนและทำการยืนยันตัวตนของ ผู้ยื่นข้อเสนอโดยไม่ต้องแนบใบเสนอราคาในรูปแบบ PDF File (Portable Document Format)

๔.๒ ในการเสนอราคาให้เสนอราคาเป็นเงินบาทและเสนอราคาได้เพียงครั้งเดียวและราคาเดียวโดยเสนอราคารวม และหรือราคาต่อหน่วย และหรือต่อรายการ ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ตามข้อ ๖.๒ ให้ถูกต้อง ทั้งนี้ ราคารวมที่เสนอจะต้องตรงกันทั้งตัวเลขและตัวหนังสือ ถ้าตัวเลขและตัวหนังสือไม่ตรงกัน ให้ถือตัวหนังสือเป็นสำคัญ โดยคิดราคารวมทั้งสิ้นซึ่งรวมค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีอากรอื่น ค่าขนส่ง ค่าจดทะเบียน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งปวงไว้แล้ว

ราคาที่เสนอจะต้องเสนอกำหนดยื่นราคาไม่น้อยกว่า ๑๒๐ วัน ตั้งแต่วันเสนอราคาโดยภายในกำหนดยื่นราคา ผู้ยื่นข้อเสนอต้องรับผิดชอบราคาที่ตนได้เสนอไว้และจะถอนการเสนอราคามีได้

๔.๓ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องเสนอกำหนดเวลาดำเนินการแล้วเสร็จภายในวันที่ ๑๕ กันยายน ๒๕๖๙

๔.๔ ก่อนเสนอราคา ผู้ยื่นข้อเสนอควรตรวจดูร่างสัญญารายละเอียด ขอบเขตของงาน ฯลฯ ให้ถี่ถ้วนและเข้าใจเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดเสียก่อนที่จะตกลงยื่นข้อเสนอตามเงื่อนไขในเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์

๔.๕ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ในวันที่ ๑๓ กรกฎาคม ๒๕๖๙ ระหว่างเวลา ๙.๐๐ น. ถึง ๑๒.๐๐ น. และเวลาในการเสนอราคาให้ถือตามเวลาของระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์เป็นเกณฑ์

เมื่อพ้นกำหนดเวลายื่นข้อเสนอและเสนอราคาแล้ว จะไม่รับเอกสารการยื่นข้อเสนอ และการเสนอราคาใดๆ โดยเด็ดขาด

๔.๖ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องจัดทำเอกสารสำหรับใช้ในการเสนอราคาในรูปแบบไฟล์เอกสารประเภท PDF File (Portable Document Format) โดยผู้ยื่นข้อเสนอต้องเป็นผู้รับผิดชอบตรวจสอบความครบถ้วน ถูกต้อง และชัดเจนของเอกสาร PDF File ก่อนที่จะยืนยันการเสนอราคา แล้วจึงส่งข้อมูล (Upload) เพื่อเป็นการเสนอราคาให้แก่กรมผ่านทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์

๔.๗ คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์จะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอแต่ละรายว่า เป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นเสนอรายอื่นตามข้อ ๑.๕ (๑) หรือไม่ หากปรากฏว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นเสนอรายอื่น คณะกรรมการพิจารณาผลฯ จะตัดรายชื่อผู้ยื่นข้อเสนอที่มีผลประโยชน์ร่วมกันนั้นออกจากการเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ

หากปรากฏต่อคณะกรรมการพิจารณาผลฯ ว่า ก่อนหรือ ในขณะที่มีการพิจารณาข้อเสนอ มีผู้ยื่นข้อเสนอรายใดกระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมตามข้อ ๑.๕ (๒) และคณะกรรมการพิจารณาผลฯ เชื่อว่ามีการกระทำอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม คณะกรรมการพิจารณาผลฯ จะตัดรายชื่อผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นออกจากการเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ และกรม จะพิจารณาลงโทษผู้ยื่นข้อเสนอดังกล่าวเป็นผู้ที่งาน เว้นแต่กรมจะพิจารณาเห็นว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นมิใช่เป็นผู้ริเริ่มให้มีการกระทำดังกล่าวและได้ให้ความร่วมมือเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาของกรม

๔.๘ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องปฏิบัติ ดังนี้

(๑) ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์

(๒) ราคาที่เสนอจะต้องเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีอื่นๆ (ถ้ามี)

รวมค่าใช้จ่ายที่ส่งไปเรียบร้อยแล้ว

(๓) ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องลงทะเบียนเพื่อเข้าสู่กระบวนการเสนอราคา ตามวัน

เวลาที่กำหนด

(๔) ผู้ยื่นข้อเสนอจะถอนการเสนอราคาที่เสนอแล้วไม่ได้

(๕) ผู้ยื่นข้อเสนอต้องศึกษาและทำความเข้าใจในระบบและวิธีการเสนอราคา

ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ ของกรมบัญชีกลางที่แสดงไว้ในเว็บไซต์ www.gprocurement.go.th

๔.๙ ผู้ยื่นข้อเสนอที่เป็นผู้ชนะการเสนอราคาต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ โดยยื่นให้หน่วยงานของรัฐภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่กรณีที่มีระยะเวลาดำเนินการตามสัญญาไม่เกิน ๖๐ วัน

๔.๑๐ คู่สัญญาต้องจัดทำแผนการทำงานมาให้ภายใน ๗ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เว้นแต่เป็นกรณีสัญญาไม่อายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือกรณีการจ้างซึ่งสัญญาหรือบันทึกข้อตกลงเป็นหนังสือที่มีวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาท ทั้งนี้ แผนการทำงานดังกล่าวให้ถือเป็นเอกสารส่วนหนึ่งของสัญญา

๕. หลักประกันการเสนอราคา

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องวางหลักประกันการเสนอราคาพร้อมกับการเสนอราคาทางระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ โดยใช้หลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้ จำนวน ๑,๗๕๐,๐๐๐.๐๐ บาท (หนึ่งล้านเจ็ดแสนห้าหมื่นบาทถ้วน)

๕.๑ เงินสด

๕.๒ หนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารภายในประเทศตามแบบที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด

๕.๓ พันธบัตรรัฐบาลไทย

๕.๔ หนังสือค้ำประกันของบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย

ไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยอนุโลมให้ใช้ตามตัวอย่างหนังสือ คำประกันของธนาคารที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด

กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอ นำพันธบัตรรัฐบาลไทยหรือหนังสือคำประกันของบริษัทเงินทุนหรือ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ มาวางเป็นหลักประกันการเสนอราคาจะต้องส่งต้นฉบับเอกสารดังกล่าวมาให้กรม ตรวจสอบความถูกต้องในวันที่ ๑๔ กรกฎาคม ๒๕๖๙ ระหว่างเวลา ๐๘.๓๐ น. ถึง ๑๖.๓๐ น.

กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอประสงค์จะวางหลักประกันการเสนอราคาเป็นเงินสด ให้ผู้ยื่นข้อเสนอ ดำเนินการชำระเงินผ่านช่องทางการชำระเงิน ดังนี้

ผ่านบริการรับชำระเงิน (Bill Payment) ผ่านระบบ KTB Corporate Online ตามใบ แจ้งการชำระเงิน ที่แนบมาพร้อมกับเอกสารเชิญชวนนี้

และส่งหลักฐานการชำระเงินกับธนาคาร พร้อมทั้งแบบแจ้งความประสงค์ชำระเงินค่า หลักประกันการเสนอราคา (เฉพาะกรณีที่มีหลักประกันการเสนอราคาหลายรายการพิจารณา) มาให้ กรม ตรวจสอบความถูกต้อง โดยยื่นมาพร้อมกับการยื่นข้อเสนอผ่านระบบ e-GP โดยการชำระเงินและส่งหลักฐาน การชำระเงินให้ดำเนินการในวันและเวลาที่หน่วยงานของรัฐกำหนดให้เป็นวันและเวลาเสนอราคาเท่านั้น

กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ประสงค์จะใช้หนังสือคำ ประกันอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารในประเทศเป็นหลักประกันการเสนอราคาให้ระบุชื่อผู้เข้าร่วมค้ารายที่สัญญา ร่วมค้ากำหนดให้เป็นผู้เข้ายื่นข้อเสนอกับหน่วยงานของรัฐเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ

หลักประกันการเสนอราคาตามข้อนี้ กรมจะคืนให้ผู้ยื่นข้อเสนอหรือผู้ค้าประกันภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันที่กรมได้พิจารณาเห็นชอบรายงานผลคัดเลือกผู้ชนะการประกวดราคาเรียบร้อยแล้ว เว้น แต่ผู้ยื่นข้อเสนอรายที่คัดเลือกไว้ซึ่งเสนอราคาต่ำสุดหรือได้คะแนนรวมสูงสุดไม่เกิน ๓ ราย ให้คืนได้ต่อเมื่อได้ ทำสัญญาหรือข้อตกลง หรือผู้ยื่นข้อเสนอได้พ้นจากข้อผูกพันแล้ว

การคืนหลักประกันการเสนอราคา ไม่ว่าในกรณีใด ๆ จะคืนให้โดยไม่มีดอกเบี้ย

๖. หลักเกณฑ์และสิทธิในการพิจารณา

๖.๑ ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้ กรมจะ พิจารณาตัดสินโดยใช้ หลักเกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์อื่น

๖.๒ การพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ

กรณีใช้หลักเกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์อื่น ในการพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ กรมจะพิจารณาโดยให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

๖.๒.๑ จ้างโครงการกิจกรรมส่งเสริมสภาพลักษณะและความร่วมมือทางธุรกิจ อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ

(๑) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๓๐.๐๐

(๒) ข้อเสนอด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่นๆ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๗๐.๐๐ โดยมีวิธีการให้คะแนน ดังนี้ คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่าน ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่นข้อเสนอ นำมาเสนอ ข้อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนนคิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”

โดยกำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ ๑๐๐

๖.๓ หากผู้ยื่นข้อเสนอรายใดมีคุณสมบัติไม่ถูกต้องตามข้อ ๒ หรือยื่นหลักฐานการยื่น ข้อเสนอไม่ถูกต้อง หรือไม่ครบถ้วนตามข้อ ๓ หรือยื่นข้อเสนอไม่ถูกต้องตามข้อ ๔ คณะกรรมการพิจารณาผลฯ จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น เว้นแต่ ผู้ยื่นข้อเสนอรายใดเสนอเอกสารทางเทคนิคหรือ ขอบเขตงานที่จะจ้างไม่ครบถ้วน หรือเสนอรายละเอียดแตกต่างไปจากเงื่อนไขที่กรมกำหนดไว้ในประกาศและ เอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ ในส่วนที่มีใช้สาระสำคัญและความแตกต่างนั้นไม่มีผลทำให้เกิดการ

ได้เปรียบเสียเปรียบต่อ ผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเป็นการผิดพลาดเล็กน้อย คณะกรรมการพิจารณาผลฯ อาจพิจารณาผ่อนปรนการตัดสินสิทธิ ผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น

๖.๔ กรมสงวนสิทธิไม่พิจารณาข้อเสนอของผู้ยื่นข้อเสนอโดยไม่มี การผ่อนผัน ในกรณีดังต่อไปนี้

(๑) ไม่กรอกชื่อผู้ยื่นข้อเสนอในการเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างด้วยอิเล็กทรอนิกส์

(๒) เสนอรายละเอียดแตกต่างไปจากเงื่อนไขที่กำหนดในเอกสารประกวดอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นสาระสำคัญ หรือมีผลทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบแก่ผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น

๖.๕ ในการตัดสินการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือในการทำสัญญา คณะกรรมการพิจารณาผลฯ หรือกรม มีสิทธิให้ผู้ยื่นข้อเสนอชี้แจงข้อเท็จจริงเพิ่มเติมได้ กรมมีสิทธิที่จะไม่รับข้อเสนอ ไม่รับราคา หรือไม่ทำสัญญา หากข้อเท็จจริงดังกล่าวไม่เหมาะสมหรือไม่ถูกต้อง

๖.๖ กรมทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใด หรือราคา ที่เสนอทั้งหมดก็ได้ และอาจพิจารณาเลือกจ้างในจำนวน หรือขนาด หรือเฉพาะรายการหนึ่งรายการใด หรืออาจจะยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์โดยไม่พิจารณาจัดจ้างเลยก็ได้ สุดแต่จะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ และให้ถือว่า การตัดสินของกรมเป็นเด็ดขาด ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าใช้จ่าย หรือค่าเสียหายใดๆ มิได้ รวมทั้งกรมจะพิจารณายกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์และลงโทษผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ทิ้งงาน ไม่ว่าจะเป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกหรือไม่ก็ตาม หากมีเหตุที่เชื่อถือได้ว่าการยื่นข้อเสนอกระทำการโดยไม่สุจริต เช่น การเสนอเอกสารอันเป็นเท็จ หรือใช้ชื่อบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลอื่นมายื่นข้อเสนอแทน เป็นต้น

ในกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอรายที่เสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาต่ำจนคาดหมายได้ว่าไม่อาจดำเนินงานตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ได้ คณะกรรมการพิจารณาผลฯ หรือกรม จะให้ผู้ยื่นข้อเสนอชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่า ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถดำเนินการตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ให้เสร็จสมบูรณ์ หากคำชี้แจงไม่เป็นที่รับฟังได้ กรม มีสิทธิที่จะไม่รับข้อเสนอหรือไม่รับราคาของผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องกล่าวไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายใดๆ จากกรม

๖.๗ ก่อนลงนามในสัญญากรม อาจประกาศยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หากปรากฏว่ามีการกระทำที่เข้าลักษณะผู้ยื่นข้อเสนอที่ชนะการประกวดราคาหรือที่ได้รับการคัดเลือก มีผลประโยชน์ร่วมกัน หรือมีส่วนได้เสียกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม หรือสมยอมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเจ้าหน้าที่ในการเสนอราคา หรือสื่อว่ากระทำการทุจริตอื่นใดในการเสนอราคา

๗. การทำสัญญาจ้าง

ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์จะต้องทำสัญญาจ้างตามแบบสัญญา ดังระบุในข้อ ๑.๓ หรือทำข้อตกลงเป็นหนังสือกับกรม ภายใน ๗ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้ง และจะต้องวางหลักประกันสัญญาเป็นจำนวนเงินเท่ากับร้อยละ ๕ ของราคาค่าจ้างที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ได้ ให้กรมนยึดถือไว้ในขณะทำสัญญา โดยใช้หลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

๗.๑ เงินสด

๗.๒ เช็คหรือตราพท์ที่ธนาคารสั่งจ่ายให้แก่กรม ซึ่งเป็นเช็คหรือตราพท์ลงวันที่ที่ใช้เช็คหรือตราพท์นั้นชำระต่อเจ้าหน้าที่ในวันทำสัญญา หรือก่อนวันนั้น ไม่เกิน ๓ วัน ทำการ

๗.๓ หนังสือค้ำประกันของธนาคารภายในประเทศ ตามตัวอย่างที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด ดังระบุในข้อ ๑.๔ (๒) หรือจะเป็นหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนด

๗.๔ หนังสือค้ำประกันของบริษัทเงินทุน หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกัน ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยอนุโลมให้ใช้ตามตัวอย่างหนังสือค้ำประกันของธนาคารที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด ดังระบุในข้อ ๑.๔ (๒)

๗.๕ พันธบัตรรัฐบาลไทย
หลักประกันนี้จะคืนให้ โดยไม่มีดอกเบี้ยภายใน ๑๕ วันนับถัดจากวันที่ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (ผู้รับจ้าง) พ้นจากข้อผูกพันตามสัญญาจ้างแล้ว
หลักประกันนี้จะคืนให้ โดยไม่มีดอกเบี้ย ตามอัตราส่วนของงานจ้างซึ่งกรม ได้รับมอบไว้แล้ว

๘. ค่าจ้างและการจ่ายเงิน

กรม จะจ่ายค่าจ้างซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มตลอดจนภาษีอากรอื่น ๆ และค่าใช้จ่ายทั้งปวงด้วยแล้วให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้าง โดยแบ่งออกเป็น ๓ งวดดังนี้

งวดที่ ๑ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๒๐ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานตามรายละเอียดที่ระบุไว้ใน TOR ให้แล้วเสร็จภายในวันที่ ๑๑ สิงหาคม ๒๕๖๙

งวดที่ ๒ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๓๕ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานตามรายละเอียดที่ระบุไว้ใน TOR ให้แล้วเสร็จภายในวันที่ ๑๗ สิงหาคม ๒๕๖๙

งวดสุดท้าย เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔๕ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานทั้งหมดให้แล้วเสร็จเรียบร้อยตามสัญญาหรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือ และ กรม ได้ตรวจรับมอบงานจ้างเรียบร้อยแล้ว

๙. อัตราค่าปรับ

ค่าปรับตามแบบสัญญาจ้างแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์นี้ หรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือจะกำหนด ดังนี้

๙.๑ กรณีที่ผู้รับจ้างนำงานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่งโดยไม่ได้รับอนุญาตจากกรม จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ ๑๐ ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

๙.๒ กรณีที่ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาจ้างนอกเหนือจากข้อ ๙.๑ จะกำหนดค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของราคาค่าจ้าง

๑๐. การรับประกันความชำรุดบกพร่อง

ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งได้ทำสัญญาจ้างตามแบบดังระบุในข้อ ๑.๓ หรือทำข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือ แล้วแต่กรณี จะต้องรับประกันความชำรุดบกพร่องของงานจ้างที่เกิดขึ้นภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑ เดือน นับถัดจากวันที่กรมได้รับมอบงาน โดยต้องบริหารจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้ได้ติดตั้งเดิมภายใน ๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

๑๑. ข้อสงวนสิทธิ์ในการยื่นข้อเสนอและอื่น ๆ

๑๑.๑ เงินค่าจ้างสำหรับงานจ้างครั้งนี้ ได้มาจากเงินกองทุนฯ ปี ๒๕๖๙

การลงนามในสัญญาจะกระทำได้ต่อเมื่อ กรมได้รับอนุมัติเงินค่าจ้างจากเงินกองทุนฯ ปี ๒๕๖๙ แล้วเท่านั้น

๑๑.๒ เมื่อกรมได้คัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอรายใด ให้เป็นผู้รับจ้าง และได้ตกลงจ้างตามการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์แล้ว ถ้าผู้รับจ้างจะต้องส่งหรือนำสิ่งของมาเพื่องานจ้างดังกล่าวเข้ามาจากต่างประเทศ และของนั้นต้องนำเข้ามาโดยทางเรือในเส้นทางที่มีเรือไทยเดินอยู่ และสามารถให้บริการรับขนได้ตามที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมประกาศกำหนด ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งเป็นผู้รับจ้างจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการพาณิชย์ ดังนี้

(๑) แจ้งการส่งหรือนำสิ่งของดังกล่าวเข้ามาจากต่างประเทศ ต่อกรมเจ้าท่า ภายใน ๗ วัน นับตั้งแต่วันที่ผู้รับจ้างส่งหรือซื้อของจากต่างประเทศ เว้นแต่เป็นของที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมประกาศยกเว้นให้บรรทุกโดยเรืออื่นได้

(๒) จัดการให้สิ่งของดังกล่าวบรรทุกโดยเรือไทย หรือเรือที่มีสิทธิเช่นเดียวกับเรือไทย จากต่างประเทศมายังประเทศไทย เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากกรมเจ้าท่า ให้บรรทุกสิ่งของนั้น โดยเรืออื่นที่ไม่ใช่เรือไทย ซึ่งจะต้องได้รับอนุญาตเช่นนั้นก่อนบรรทุกของลงเรืออื่น หรือเป็นของที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมประกาศยกเว้นให้บรรทุกโดยเรืออื่น

(๓) ในกรณีที่มิปฏิบัติตาม (๑) หรือ (๒) ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการพาณิชย์

๑๑.๓ ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งกรมได้คัดเลือกแล้ว ไม่ไปทำสัญญา หรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือ ภายในเวลาที่กำหนดตั้งระบุไว้ในข้อ ๗ กรมจะริบหลักประกันการยื่นข้อเสนอ หรือเรียกธำจากผู้ออกหนังสือค้ำประกันการยื่นข้อเสนอทันที และอาจพิจารณาเรียกธำให้ชดใช้ความเสียหายอื่น (ถ้ามี) รวมทั้งจะพิจารณาให้เป็นผู้ทำงานตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ

๑๑.๔ กรมสงวนสิทธิ์ที่จะแก้ไขเพิ่มเติมเงื่อนไข หรือข้อกำหนดในแบบสัญญาหรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือให้เป็นไปตามความเห็นของสำนักงานอัยการสูงสุด (ถ้ามี)

๑๑.๕ ในกรณีที่เอกสารแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ มีความขัดหรือแย้งกัน ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของกรม คำวินิจฉัยดังกล่าวให้ถือเป็นที่สุด และผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติม

๑๑.๖ กรม อาจประกาศยกเลิกการจัดจ้างในกรณีต่อไปนี้ได้ โดยที่ผู้ยื่นข้อเสนอ จะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากกรมไม่ได้

(๑) กรมไม่ได้รับการจัดสรรเงินที่จะใช้ในการจัดจ้างหรือได้รับจัดสรร แต่ไม่เพียงพอที่จะทำการจัดจ้างครั้งนี้ต่อไป

(๒) มีการกระทำที่เข้าลักษณะผู้ยื่นข้อเสนอที่ชนะการจัดจ้างหรือที่ได้รับการคัดเลือก มีผลประโยชน์ร่วมกัน หรือมีส่วนได้เสียกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม หรือสมยอมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเจ้าหน้าที่ในการเสนอราคา หรือสื่อว่ากระทำการทุจริตอื่นใดในการเสนอราคา

(๓) การทำการจัดจ้างครั้งนี้ต่อไปอาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่กรม หรือกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ

(๔) กรณีอื่นในทำนองเดียวกับ (๑) (๒) หรือ (๓) ตามที่กำหนดในกฎกระทรวง ซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ

๑๑.๗ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องเลือกช่องทางการอุทธรณ์และช่องทางการรับหนังสือแจ้งตอบผลการพิจารณาอุทธรณ์ไว้ตั้งแต่ขั้นตอนการยื่นข้อเสนอ และหากผู้ยื่นข้อเสนอมีความประสงค์ที่จะอุทธรณ์ผลการประกาศผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้าง จะต้องยื่นอุทธรณ์และรับหนังสือแจ้งตอบการพิจารณาอุทธรณ์ผ่านช่องทางที่ได้เลือกไว้เท่านั้น

๑๒. การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบ

ในระหว่างระยะเวลาการจ้าง ผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้างต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายและระเบียบได้กำหนดไว้โดยเคร่งครัด

๑๓. การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ

กรม สามารถนำผลการปฏิบัติงานแล้วเสร็จตามสัญญาของผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้างเพื่อนำมาประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ หากผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดจะถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับกรม ไว้ชั่วคราว

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

๓ กรกฎาคม ๒๕๖๙



1
S
๘

รายละเอียดขอบเขตของงาน (Term of Reference : TOR)
โครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย
ในต่างประเทศ

๑. หลักการและเหตุผล :

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีภารกิจในการส่งเสริมการค้าส่งออกสินค้าและบริการของไทยสู่ตลาดโลก โดยการทำกิจกรรมการตลาดต่างๆ ให้สินค้าและบริการของไทยสามารถแข่งขันกับสินค้าและบริการของประเทศอื่นๆ รวมถึงการดำเนินการให้ผู้ส่งออกไทยและผู้นำเข้าจากต่างประเทศได้พบปะเจรจาการค้าทั้งผ่านช่องทาง on site ในรูปแบบต่างๆ เช่น งานแสดงสินค้าระดับนานาชาติ (International Trade Fair) และการจับคู่เจรจาการค้า (Business Matching) เป็นต้น และผ่านช่องทางออนไลน์ (Online) รูปแบบต่างๆ เช่น Website หรือ Social Media ต่างๆ นอกจากนี้ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศยังจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมสินค้าและบริการของไทย เช่น การพัฒนาสินค้าและบริการให้เป็นที่ต้องการของตลาดเป้าหมายและตลาดโลก รวมถึงจัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการให้มีความพร้อมในการดำเนินกระบวนการส่งออก และให้มีความรู้เรื่องการตลาด สินค้า บริการ แนวโน้มตลาด แนวโน้มสินค้าและบริการ รวมถึงกฎระเบียบการส่งออก/นำเข้า เพื่อเพิ่มมูลค่าและปริมาณการส่งออกของประเทศไทย


อุตสาหกรรมคอนเทนต์และบันเทิงเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีบทบาทสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของไทย และเป็นกลไกสำคัญในการส่งเสริมภาพลักษณ์ประเทศสู่ระดับสากล โดยในปี ๒๕๖๘ สร้างมูลค่าการส่งออกกว่า ๙,๙๐๕.๗๕ ล้านบาทจากการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมตลาดของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นอกจากนี้การที่แพลตฟอร์มระดับโลกอย่าง Netflix ลงทุนในประเทศไทยกว่า ๒๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และก่อให้เกิดการจ้างงานกว่า ๑๓,๕๐๐ ตำแหน่งในปี ๒๕๖๘ แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนต่างชาติที่มีต่อศักยภาพการผลิตคอนเทนต์ของไทย ทั้งด้านคุณภาพการผลิต มาตรฐานด้านเทคนิค การพัฒนาเนื้อหา และการบริหารทรัพย์สินทางปัญญา โดยเฉพาะกลุ่มภาพยนตร์ ละคร ซีรีส์ คอนเทนต์ BL/GL และดนตรี ซึ่งมีความโดดเด่นและสามารถแข่งขันได้ในระดับสากล

ในขณะเดียวกัน กลุ่มศิลปิน นักแสดงและนักดนตรีไทย ได้มีบทบาทสำคัญในการสร้างการรับรู้และความนิยมของคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ชมและแฟนคลับ ซึ่งสามารถต่อยอดไปสู่โอกาสทางธุรกิจในรูปแบบต่างๆ อาทิ การจำหน่ายลิขสิทธิ์ การร่วมผลิต และการจัดกิจกรรม Fan Meeting

ภูมิภาคลาตินอเมริกาโดยเฉพาะประเทศเม็กซิโกและบราซิล ถือเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูงทั้งในเชิงขนาดเศรษฐกิจและจำนวนประชากรรวมกว่า ๓๓๐ ล้านคน อีกทั้งอุตสาหกรรมสื่อและบันเทิงของภูมิภาคดังกล่าวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะตลาดสตรีมมิ่งที่มีอัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ ๙ และคาดว่าจะมีมูลค่ากว่า ๒๔,๐๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯภายในปี ๒๕๗๖ โดยเม็กซิโกมีสัดส่วนครัวเรือนที่เข้าถึงบริการ OTT เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่บราซิลเป็นตลาดโทรทัศน์และรายการบันเทิงขนาดใหญ่ที่มีโครงสร้างอุตสาหกรรมเข้มแข็ง เปิดรับคอนเทนต์ต่างประเทศมากขึ้น และโดยเฉพาะอย่างยิ่งวัฒนธรรมจากเอเชีย ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงโอกาสในการขยายตลาดของอุตสาหกรรมบันเทิงไทยในภูมิภาคนี้

ในส่วนของประเทศฟิลิปปินส์ถือเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูงในภูมิภาคอาเซียน ทั้งจำนวนประชากรกว่า ๑๑๘ ล้านคน และอุตสาหกรรมสื่อและบันเทิงของฟิลิปปินส์ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะมูลค่าของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ (Creative Economy) ที่ขยายตัวแตะระดับ ๒.๑๒ ล้านล้านเปโซ (ประมาณ ๑.๓ ล้านล้านบาท) หรือคิดเป็นร้อยละ ๗.๖ ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ขณะที่ตลาดโฆษณาดิจิทัลและบริการสตรีมมิ่ง (OTT) มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีสูงกว่า ร้อยละ ๑๑ ซึ่งสะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคสู่แพลตฟอร์มออนไลน์ ทั้งนี้ ฟิลิปปินส์จัดเป็นประเทศที่มีพฤติกรรมกระแสโซเชียลมีเดียที่เข้มข้นที่สุดกลุ่มหนึ่งของโลก ซึ่งสอดคล้องกับรสนิยมการเปิดรับคอนเทนต์ต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะ


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

คอนเทนต์จากประเทศไทยที่มีความใกล้เคียงทางวัฒนธรรมและได้รับความนิยมสูงในวงกว้าง สะท้อนให้เห็นถึงโอกาสสำคัญในการขยายตลาดของอุตสาหกรรมบันเทิงไทยในพื้นที่นี้

อย่างไรก็ตาม การเข้าสู่ตลาดลาตินอเมริกา (บราซิล และเม็กซิโก) และตลาดฟิลิปปินส์จำเป็นต้องอาศัยการทำงานเชิงรุกทั้งในด้านการสร้างภาพลักษณ์และการสร้างโอกาสธุรกิจควบคู่กัน โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนท้องถิ่น การใช้ศิลปินและนักแสดงเป็นกลไกสำคัญในการสร้างการรับรู้และความนิยมในกลุ่มผู้บริโภค ตลอดจนการเปิดเวทีให้ผู้ประกอบการไทยได้พบปะเจรจากับพันธมิตรทางธุรกิจในพื้นที่ เช่น สถานีโทรทัศน์หลักและแพลตฟอร์ม OTT ชั้นนำ จะช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างความร่วมมือและขยายตลาดอย่างเป็นรูปธรรม

สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ (สพบ.) ได้หารือร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเม็กซิโกซิตี สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครเซาเปาโล และสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงมะนิลา เห็นควรดำเนินกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย (บราซิล-เม็กซิโก และฟิลิปปินส์) เพื่อสร้างการรับรู้และเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของอุตสาหกรรมบันเทิงไทยในตลาดลาตินอเมริกา เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยได้สร้างเครือข่ายและต่อยอดความร่วมมือทางธุรกิจกับพันธมิตรในพื้นที่ การดำเนินโครงการดังกล่าวสอดคล้องกับนโยบายกระทรวงพาณิชย์ในการส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถขยายตลาดสู่ตลาดต่างประเทศ และแสวงหาตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ รวมถึงการประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์ธุรกิจบันเทิงไทยให้เติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน และเป็นสะพานเชื่อมโยงไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ ต่อไป

๒. วัตถุประสงค์โครงการ :

๒.๑ เพื่อเผยแพร่ส่งเสริมภาพลักษณ์และสร้างการรับรู้ของอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศบราซิล เม็กซิโก และฟิลิปปินส์

๒.๒ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะ SMEs ในอุตสาหกรรมคอนเทนต์และบันเทิงให้สามารถขยายโอกาสทางธุรกิจและเข้าถึงตลาดใหม่ในภูมิภาคลาตินอเมริกา และตลาดฟิลิปปินส์

๒.๓ เพื่อสร้างโอกาสในการเชื่อมโยงเครือข่ายและความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยกับผู้ซื้อ นักลงทุน ผู้จัดจำหน่าย และแพลตฟอร์มในต่างประเทศ

๒.๔ เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมกับกลุ่มผู้ชมและแฟนคลับในต่างประเทศ อันจะนำไปสู่การขยายฐานผู้บริโภคของคอนเทนต์ไทยในระยะยาว

๓. ระยะเวลาการดำเนินการ : กรกฎาคม - กันยายน ๒๕๖๙ (โดยกำหนดจัดกิจกรรมในประเทศบราซิลและเม็กซิโก ในลักษณะต่อเนื่องกัน ในช่วงเดือนกรกฎาคม - สิงหาคม ๒๕๖๙ และกำหนดจัดกิจกรรมในประเทศฟิลิปปินส์ ในช่วงปลายเดือนสิงหาคม ๒๕๖๙)

๔. ประเภทธุรกิจ : อุตสาหกรรมภาพยนตร์ ละคร ซีรีส์ รายการโทรทัศน์ คอนเทนต์วาย (BL/GL) ดนตรี และบริการเกี่ยวเนื่อง


๕. กลุ่มเป้าหมาย : นักลงทุน ผู้สร้าง ผู้กำกับ ผู้ซื้อภาพยนตร์ สื่อมวลชนในต่างประเทศ ผู้จัดงาน/เทศกาล ผู้มีชื่อเสียง (Celebrity) ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ อาทิ ภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ ซีรีส์ แอนิเมชัน และบริการเกี่ยวเนื่อง รวมถึงกลุ่มผู้ชมและแฟนคลับในต่างประเทศ


๖. รูปแบบการดำเนินงาน :

๖.๑ ประเทศบราซิลและเม็กซิโก (ดำเนินกิจกรรมในลักษณะต่อเนื่องกัน)

(๑) จัดกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย โดยจัดให้มีการพบปะสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit) การจัดงานแถลงข่าว (Press Meet) รวมถึงการจัดเวที Showcase เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์และแสดงศักยภาพของอุตสาหกรรมบันเทิงและ


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

คอนเทนต์ไทย ตลอดจนสร้างการมีส่วนร่วม (Engagement) กับกลุ่มผู้ชมและแฟนคลับในต่างประเทศ อันจะนำไปสู่การสร้างการรับรู้และส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในตลาดลาตินอเมริกา

(๒) จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจการค้า (Business Matching) ระหว่างผู้ประกอบการอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย กับผู้ประกอบการสินค้า นักลงทุน ผู้จัดจำหน่าย ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการศิลปิน ค่ายเพลง ผู้จัดงานแสดงสด ผู้จัดเทศกาลดนตรี ผู้แทนแพลตฟอร์มสตรีมมิ่งและแพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในประเทศบราซิล และเม็กซิโก เพื่อสร้างโอกาสทางการค้า การลงทุน และความร่วมมือทางธุรกิจให้อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ระหว่างประเทศ

(๓) จัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Business Networking Reception) ในประเทศบราซิล และเม็กซิโก โดยจัดให้มีงาน Thai Night เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย รวมถึงเสริมสร้างเครือข่ายและความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการไทยและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ในต่างประเทศ อันจะนำไปสู่การพัฒนาความร่วมมือทางธุรกิจในระยะยาว

๖.๒ ประเทศฟิลิปปินส์

(๑) จัดกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย โดยจัดให้มีการพบปะสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit) การจัดงานแถลงข่าว (Press Meet) รวมถึงการจัดเวที Showcase เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์และแสดงศักยภาพของอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย ตลอดจนสร้างการมีส่วนร่วม (Engagement) กับกลุ่มผู้ชมและแฟนคลับในต่างประเทศ อันจะนำไปสู่การสร้างการรับรู้และส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในตลาดฟิลิปปินส์

(๒) จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจการค้า (Business Matching) ระหว่างผู้ประกอบการอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย กับผู้ประกอบการสินค้า นักลงทุน ผู้จัดจำหน่าย ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการศิลปิน ค่ายเพลง ผู้จัดงานแสดงสด ผู้จัดเทศกาลดนตรี ผู้แทนแพลตฟอร์มสตรีมมิ่งและแพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในประเทศฟิลิปปินส์ เพื่อสร้างโอกาสทางการค้า การลงทุน และความร่วมมือทางธุรกิจให้อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ระหว่างประเทศ

(๓) จัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Business Networking Reception) ในประเทศฟิลิปปินส์ โดยจัดให้มีงาน Thai Night เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย รวมถึงเสริมสร้างเครือข่ายและความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการไทยและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ในต่างประเทศ อันจะนำไปสู่การพัฒนาความร่วมมือทางธุรกิจในระยะยาว


๗. งบประมาณ : วงเงินการจ้าง ๓๕,๐๐๐,๐๐๐ บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว


๘. ขอบเขตการดำเนินการ : ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ โดยมีรายละเอียดดังนี้

๘.๑ จัดทำและนำเสนอแผนการดำเนินงานภาพรวมของโครงการ โดยระบุรายละเอียดวิธีการและแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) ที่มีการชี้แจงรายละเอียดกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน (Timeline) อย่างชัดเจนและครบถ้วนให้เหมาะสมกับลักษณะตลาดของประเทศบราซิล เม็กซิโก และฟิลิปปินส์ และนำเสนอความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ในการส่งเสริมภาพลักษณ์อุตสาหกรรมบันเทิงไทย ไม่น้อยกว่า ๑ ข้อเสนอ โดยข้อเสนอดังกล่าวต้องมีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและบริบทของแต่ละประเทศ รวมทั้งสามารถสร้างการรับรู้ การมีส่วนร่วม และภาพลักษณ์ที่ดีให้อุตสาหกรรมบันเทิงไทยในระดับนานาชาติได้อย่างเป็นรูปธรรม

๘.๒ ออกแบบ Key Visual และ Artwork เพื่อไปใช้ในการประชาสัมพันธ์ และการออกแบบต่างๆ ของกิจกรรม โดยจะต้องเชื่อมโยงกันทุกกิจกรรม และจะต้องมีความทันสมัย สอดคล้องกับภาพลักษณ์ของโครงการ และเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละประเทศ


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

๘.๓ จัดเตรียมสื่อประชาสัมพันธ์ ได้แก่ Press Kit หรือ Press Release สำหรับใช้ในการประชาสัมพันธ์โครงการและกิจกรรมแก่สื่อมวลชน ผู้ประกอบการ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นภาษาอังกฤษ/โปรตุเกส สำหรับประเทศบราซิล ภาษาอังกฤษ/ภาษาสเปนสำหรับประเทศเม็กซิโก และภาษาอังกฤษสำหรับประเทศฟิลิปปินส์

๘.๔ จัดทำ E-Directory ผลงานเด่นของผู้ประกอบการไทย/ศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม และข้อมูลภาพรวมของอุตสาหกรรมภาพยนตร์ ซีรีส์ และคอนเทนต์ไทย ในรูปแบบ Online ที่สามารถเข้าถึงได้ผ่าน QR Code เพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการเจรจาการค้า การประชาสัมพันธ์ และการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในแต่ละประเทศที่มีการจัดกิจกรรม ทั้งนี้ เนื้อหาให้จัดทำเป็นภาษาอังกฤษ/โปรตุเกส สำหรับประเทศบราซิล ภาษาอังกฤษ/ภาษาสเปนสำหรับประเทศเม็กซิโก และภาษาอังกฤษสำหรับประเทศฟิลิปปินส์ โดยเน้นการนำเสนอในรูปแบบภาพ (Visual Content) และ infographic ที่มีความน่าสนใจ เข้าใจง่าย และเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละประเทศ

๘.๕ จัดทำและบริหารจัดการสื่อ Social Media ของกิจกรรมบนช่องทางออนไลน์ ทั้งก่อน ระหว่าง และหลังการจัดกิจกรรม โดยจัดทำเนื้อหาเป็นภาษาไทยและอังกฤษ พร้อมวางแผนการสื่อสารให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในแต่ละประเทศ ทั้งนี้ต้องจัดทำแผนบริหาร Social Media (Social Media Plan) และ Content Calendar โดยครอบคลุมเนื้อหา อาทิ ข่าวประชาสัมพันธ์ ภาพกิจกรรม Highlight Clip Short-form Content Behind the Scenes เป็นต้น เพื่อสร้างการรับรู้ การมีส่วนร่วม และกระแสประชาสัมพันธ์โครงการในระดับนานาชาติ รวมถึงจัดเก็บข้อมูลสถิติการเข้าถึงและการมีส่วนร่วมของผู้ชม เพื่อนำมาจัดทำเป็นรายงานสรุปผลภายหลังกิจกรรม

๘.๖ จัดทำและประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรม ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อบันเทิง สื่อธุรกิจ หรือสื่อมวลชนที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในประเทศบราซิล (เป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาโปรตุเกส) เม็กซิโก (เป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาสเปน) และฟิลิปปินส์ (เป็นภาษาอังกฤษ) โดยดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ก่อนการจัดกิจกรรมในต่างประเทศ ไม่น้อยกว่า ๑๐ สัปดาห์ในช่วงก่อนการจัดกิจกรรมที่ประเทศบราซิลและเม็กซิโก และไม่น้อยกว่า ๑๐ สัปดาห์ในช่วงก่อนการจัดกิจกรรมที่ประเทศฟิลิปปินส์ ทั้งนี้ ไม่รวม Facebook: Thailand Where Films Come Alive

๘.๗ ประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ผ่านช่องทาง Facebook: Thailand Where Films Come Alive ทั้งก่อน ระหว่าง และหลังการจัดกิจกรรม


๘.๘ ประสานงานและดำเนินการประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมในช่องทาง Social Media ของบริษัทหรือศิลปินที่จะเข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อขยายการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในต่างประเทศ


๘.๙ จัดหาบุคลากรหลักจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ราย เพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการกิจกรรม (Project Manager) และควบคุมการดำเนินกิจกรรมทั้งหมด โดยต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจกรรมในอุตสาหกรรมภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ ละคร ซีรีส์ ดนตรี หรือการบริหารจัดการอีเวนต์ในต่างประเทศไม่น้อยกว่า ๓ โครงการ และมีความสามารถในการบริหารจัดการโครงการระดับนานาชาติและการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน สื่อมวลชน ศิลปิน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งสามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า และบริหารจัดการกิจกรรมในต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- กิจกรรมในประเทศบราซิล-เม็กซิโก (ต่อเนื่อง)

๘.๑๐ ประสานงานและเชิญบริษัทเจ้าของผลงานเข้าร่วมกิจกรรมในประเทศบราซิลและเม็กซิโก ไม่น้อยกว่า ๕ บริษัท พร้อมนำศิลปินเข้าร่วมกิจกรรมนำเสนอผลงาน (Showcase) อย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต่อ ๑ บริษัท (ประกอบด้วย นักแสดงซีรีส์ BL จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คู่ นักแสดง ซีรีส์ GL จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คู่ และวงดนตรีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วง/กลุ่ม) โดยกำหนดให้ศิลปินอย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต้องมียอดผู้ติดตาม (Followers) บน Social Media รวมทุกแพลตฟอร์ม ไม่น้อยกว่า ๓ ล้านคน และศิลปินอย่างน้อย ๔


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

คู่/วง/กลุ่ม ต้องมียอดผู้ติดตาม (Followers) บน Social Media รวมทุกแพลตฟอร์ม ไม่น้อยกว่า ๑.๕ ล้านคนต่อคู่/วง/กลุ่ม ทั้งนี้ ต้องแนบหนังสือยินยอมหรือหนังสือตกลงเข้าร่วมกิจกรรมจากบริษัทต้นสังกัดหรือหน่วยงานที่รับผิดชอบของศิลปินที่นำเสนอประกอบการพิจารณา และรายชื่อศิลปินทั้งหมดต้องได้รับการเห็นชอบจากกรมก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ต้องรับผิดชอบการบริหารจัดการและอำนวยความสะดวกให้แก่ศิลปินและทีมงานที่เข้าร่วมกิจกรรม ได้แก่ การประสานงานด้านการเดินทาง ที่พัก การรับ - ส่ง การลงทะเบียน การอำนวยความสะดวก และการดูแลตามแผนงานของกิจกรรมอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

๘.๑๑ บริหารจัดการจัดกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในประเทศบราซิล และเม็กซิโก โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑) จัดให้มีการพบปะสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit) เพื่อประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย โดยจัดทำนัดหมายและนำผู้ประกอบการไทยพร้อมศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อออกรายการกับสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Influencer) หรือเข้าร่วมการสัมภาษณ์กับสื่อที่มีอิทธิพลในตลาดของแต่ละประเทศ พร้อมอำนวยความสะดวกด้านการเดินทาง การประสานงาน และบริหารจัดการตารางนัดหมายให้เป็นไปตามแผนดำเนินกิจกรรมอย่างเหมาะสม

๒) จัดหาสถานที่จัดเวที Showcase ที่สามารถรองรับผู้ร่วมงานไม่น้อยกว่า ๘๐๐ คน ในประเทศบราซิล และเม็กซิโก

๓) จัดเวที Showcase เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์อุตสาหกรรมบันเทิงไทย โดยจัดให้มีการแสดงของนักแสดง ศิลปิน และนักดนตรี (ตามข้อ ๘.๑๐) โดยจะต้องดำเนินการจัดเตรียมและบริหารจัดการสถานที่จัดกิจกรรม การตกแต่งสถานที่ เวที อุปกรณ์โสตทัศนอุปกรณ์พร้อมอุปกรณ์ แสง สี เสียง และระบบโปรดั๊กชั่นที่เหมาะสม จัดทำ script และลำดับกิจกรรม (Run Show) และบริหารจัดการหน้างานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เหมาะสม สอดคล้องกับภาพลักษณ์ของโครงการ ทั้งนี้ ผู้เข้าร่วมชมเวที Showcase ต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า ๘๐๐ คน

๔) จัดงานแถลงข่าว (Press Meet) ในช่วงก่อนการจัดเวที Showcase โดยเชิญสื่อมวลชน ท้องถิ่น สื่อบันเทิง สื่อออนไลน์ และ/หรือ Influencer/KOL/KOC เข้าร่วมงานแถลงข่าว หรือดำเนินการจัดตารางนัดหมายสัมภาษณ์กับสื่อ พร้อมการจัดเตรียมล่าม และอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการไทยและศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม ดำเนินกิจกรรมบริหารจัดการสื่อมวลชนและตารางสัมภาษณ์ รวมทั้งจัดเก็บและสรุปผลการเผยแพร่สื่อ (Media Coverage) อย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ จำนวนสื่อมวลชน Influencer / KOL / KOC ที่เข้าร่วมกิจกรรมรวมกันต้องไม่น้อยกว่า ๓๐ สื่อต่อประเทศ

๕) วางแผน บริหารจัดการระบบลงทะเบียนเข้าร่วมงาน และบริหารจัดการหน้างานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เหมาะสม

๖) จัดหาพิธีกรดำเนินรายการ ๒ ภาษา ที่มีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษหรือภาษาไทย และภาษาโปรตุเกส (ในบราซิล) / ภาษาสเปน (ในเม็กซิโก) และมีประสบการณ์ในการดำเนินรายการได้เป็นอย่างดี พร้อมแนบประวัติ (Curriculum Vitae) และผลงานประกอบเสนอให้กรมฯ พิจารณา

๗) ดำเนินการบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวตลอดระยะเวลากิจกรรม


๘) จัดหาเจ้าหน้าที่ประสานงานที่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษและ/หรือภาษาโปรตุเกส (ในบราซิล) / ภาษาสเปน (ในเม็กซิโก) ได้ เพื่อให้ข้อมูล ประสานงาน อำนวยความสะดวก และดูแลรับรองแขกและผู้เข้าร่วมกิจกรรมในระหว่างการจัดกิจกรรม Showcase จำนวนไม่น้อยกว่า ๘ ราย

๙) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยมีอาชีพในช่วงการจัดกิจกรรม ให้เพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะของการจัดกิจกรรมและจำนวนผู้เข้าร่วมงาน

๑๐) ดำเนินการดูแลและรักษาความสะอาดสถานที่จัดกิจกรรมตลอดระยะเวลาการจัดงาน ให้เรียบร้อยและสวยงาม


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

๘.๑๒ จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจการค้า (Business Matching) ระหว่างผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย กับผู้ประกอบการ นักลงทุน ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการแสดง ค่ายเพลง แพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้จัดงานแสดงสด เทศกาลดนตรี นักสร้างสรรค์คอนเทนต์ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในประเทศบราซิล และเม็กซิโก โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑) จัดหาสถานที่ สำหรับการจัดกิจกรรม
๒) ออกแบบ ตกแต่งสถานที่ และจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับลักษณะกิจกรรม และจำนวนผู้เข้าร่วมงาน

๓) จัดทำฐานข้อมูลและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางธุรกิจ อาทิ นักลงทุน ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการแสดง ค่ายเพลง แพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้จัดงานแสดงสด เทศกาลดนตรี และนักสร้างสรรค์คอนเทนต์ เข้าร่วมกิจกรรมการเจรจาการค้า โดยเสนอรายชื่อรวมกันไม่น้อยกว่า ๖๐ รายชื่อ เพื่อเชิญเข้าร่วมกิจกรรมและจัดทำนัดหมายล่วงหน้า ทั้งนี้จะต้องจัดเตรียมข้อมูลบริษัท ศิลปิน นักแสดง และนักดนตรีไทย อาทิ ประวัติ ผลงาน และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามข้อ ๘.๓ เพื่อใช้ประกอบการนำเสนอ และการเจรจาธุรกิจ รวมถึงบริหารจัดการตารางการจับคู่เจรจาการค้าให้มีความเหมาะสมในรูปแบบตารางหลักในภาพรวมและตารางย่อยเฉพาะรายของผู้ประกอบการไทย พร้อมทั้งจัดส่งตารางย่อยเฉพาะรายให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อให้ทราบข้อมูลบริษัทที่ขอนัดหมายล่วงหน้าผ่านทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และแจ้งยืนยันการนัดหมายแก่ผู้ประกอบการไทยก่อนการจัดกิจกรรม

๔) ดำเนินกิจกรรมและการอำนวยความสะดวกด้านการเจรจาการค้า ดำเนินการลงทะเบียนประสานงาน และอำนวยความสะดวกด้านการเจรจาการค้า รวมถึงบริหารจัดการการเข้าร่วมกิจกรรมให้เป็นไปตามแผนอย่างมีประสิทธิภาพ

๕) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ประสานงานและอำนวยความสะดวกในการเจรจาการค้า รวมถึงล่าม (จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน) และบุคลากรสนับสนุนที่เกี่ยวข้องให้เพียงพอต่อการดำเนินกิจกรรม

๘.๑๓ กิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Business Networking Reception) ในประเทศบราซิล และเม็กซิโก โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑) จัดหาสถานที่ สำหรับการจัดกิจกรรม
๒) ดำเนินการออกแบบ และตกแต่งสถานที่ ให้เหมาะสมกับลักษณะกิจกรรม รวมถึงติดตั้งอุปกรณ์โสตทัศนูปกรณ์ ระบบแสง สี เสียง และระบบสนับสนุนต่างๆ ให้พร้อมใช้งาน


๓) เชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางธุรกิจในประเทศบราซิลและเม็กซิโก สำหรับการต่อยอดเชิงพาณิชย์ของศิลปิน อาทิ นักลงทุน ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการแสดง ค่ายเพลง แพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้จัดงานแสดงสดและเทศกาลดนตรี เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๖๐ รายต่อประเทศ

๔) ดำเนินการบริหารจัดการกิจกรรม อำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม และบริหารจัดการลงทะเบียนให้เป็นไปตามแผน สนับสนุนการพบปะพูดคุยระหว่างศิลปิน/ผู้แทนไทยและกลุ่มเป้าหมายทางธุรกิจ โดยจัดเตรียมอาหารว่าง เครื่องดื่ม และสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม พร้อมจัดทีมเจ้าหน้าที่ประสานงานเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมตลอดระยะเวลาการจัดงาน

๘.๑๔ จัดทำรายงานผลการดำเนินกิจกรรมและรายงานสรุปผลโครงการ (Post Show Report) ประกอบด้วย

- ๑) รายละเอียดกิจกรรม
- ๒) รายชื่อแขกและสื่อมวลชน
- ๓) รายงานผลการเจรจาการค้าในกิจกรรมจับคู่ธุรกิจการค้า
- ๔) ผลการประเมินความพึงพอใจของผู้ประกอบการไทยที่เข้าร่วมกิจกรรม
- ๕) ผลการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมจากต่างประเทศ


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

- ๖) รายงานผลการเผยแพร่สื่อ (Media Coverage)
 - ๗) รายงาน Social Media Analytics และสถิติการเข้าถึงสื่อออนไลน์
 - ๘) ภาพบรรยากาศกิจกรรม
 - ๙) ปัญหา/อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการดำเนินโครงการ
 - ๑๐) ประเด็นหรือข้อมูลอื่นที่เป็นประโยชน์ต่อการจัดโครงการครั้งถัดไป (หากมี)
- ๘.๑๕ จัดทำสื่อวิดีโอสรุปกิจกรรม เพื่อใช้ประชาสัมพันธ์และรายงานผลกิจกรรมของกรม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ๑) วิดีโอสรุปภาพรวมกิจกรรมสำหรับประเทศบราซิล และเม็กซิโก (แยกประเทศ) ความยาวไม่เกิน ๕ นาที (ภาษาไทยพร้อม Subtitle ภาษาอังกฤษ)
- ๒) วิดีโอภาพรวมกิจกรรมสำหรับประเทศบราซิล และเม็กซิโก (แยกประเทศ) ความยาวไม่น้อยกว่า ๑๐ นาที (ภาษาไทยพร้อม Subtitle ภาษาอังกฤษ)
- ๓) วิดีโอแนวตั้งสำหรับประเทศบราซิลและเม็กซิโก (แยกประเทศ) ความยาวประมาณ ๑ ถึง ๒ นาที

- กิจกรรมในประเทศฟิลิปปินส์

๘.๑๖ ประสานงานและเชิญบริษัทเจ้าของผลงานเข้าร่วมกิจกรรมในประเทศฟิลิปปินส์ ไม่น้อยกว่า ๖ บริษัท พร้อมนำศิลปินเข้าร่วมกิจกรรมนำเสนอผลงาน (Showcase) อย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต่อ ๑ บริษัท (ประกอบด้วย นักแสดงซีรีส์ BL จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คู่ นักแสดง ซีรีส์ GL จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คู่ และวงดนตรี จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วง/กลุ่ม) โดยกำหนดให้ศิลปินอย่างน้อย ๒ คู่/วง/กลุ่ม ต้องมียอดผู้ติดตาม (Followers) บน Social Media รวมทุกแพลตฟอร์ม ไม่น้อยกว่า ๓ ล้านคน และศิลปินอย่างน้อย ๔ คู่/วง/กลุ่ม ต้องมียอดผู้ติดตาม (Followers) บน Social Media รวมทุกแพลตฟอร์ม ไม่น้อยกว่า ๑.๕ ล้านคนต่อคู่/วง/กลุ่ม ทั้งนี้ ต้องแนบหนังสือยินยอมหรือหนังสือตกลงเข้าร่วมกิจกรรมจากบริษัทต้นสังกัดหรือหน่วยงานที่รับผิดชอบของศิลปินที่นำเสนอประกอบการพิจารณา และรายชื่อศิลปินทั้งหมดต้องได้รับการเห็นชอบจากกรมก่อนดำเนินการ นอกจากนี้ต้องรับผิดชอบต่อการบริหารจัดการและอำนวยความสะดวกให้แก่ศิลปินและทีมงานที่เข้าร่วมกิจกรรม ได้แก่ การประสานงานด้านการเดินทาง ที่พัก การรับ - ส่ง การลงทะเบียน การอำนวยความสะดวก และการดูแลตามแผนงานของกิจกรรมอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ

๘.๑๗ บริหารจัดการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในประเทศฟิลิปปินส์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑) จัดให้มีการพบปะสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit) เพื่อประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย โดยจัดทำนัดหมายและนำผู้ประกอบการไทยพร้อมศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อออกรายการกับสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Influencer) หรือเข้าร่วมการสัมภาษณ์กับสื่อที่มีอิทธิพลในตลาดฟิลิปปินส์ พร้อมอำนวยความสะดวกด้านการเดินทาง การประสานงาน และบริหารจัดการตารางนัดหมายให้เป็นไปตามแผนดำเนินกิจกรรมอย่างเหมาะสม

๒) จัดหาสถานที่จัดเวที Showcase ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานไม่น้อยกว่า ๕,๐๐๐ คน

๓) จัดเวที Showcase เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์อุตสาหกรรมบันเทิงไทย โดยจัดให้มีการแสดงของนักแสดง ศิลปิน และนักดนตรี (ตามข้อ ๘.๑๖) โดยจะต้องดำเนินการจัดเตรียมและบริหารจัดการสถานที่จัดกิจกรรม การตกแต่งสถานที่ เวที อุปกรณ์โสตทัศนูปกรณ์พร้อมอุปกรณ์ แสง สี เสียง และระบบโปรเจกชันที่เหมาะสม จัดทำ script และลำดับกิจกรรม (Run Show) และบริหารจัดการหน้างานให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เหมาะสม สอดคล้องกับภาพลักษณ์ของโครงการ ทั้งนี้ ผู้เข้าร่วมชมเวที Showcase ต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า ๕,๐๐๐ คน


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

๔) จัดงานแถลงข่าว (Press Meet) ในช่วงก่อนการจัดเวที Showcase โดยเชิญสื่อมวลชน ท้องถิ่น สื่อบันเทิง สื่อออนไลน์ และ/หรือ Influencer/KOL/KOC เข้าร่วมงานแถลงข่าว หรือดำเนินการจัด ตารางนัดหมายสัมภาษณ์กับสื่อ พร้อมการจัดเตรียมล่าม และอำนวยความสะดวกให้ผู้ประกอบการไทยและ ศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม ดำเนินกิจกรรมบริหารจัดการสื่อมวลชนและตารางสัมภาษณ์ รวมทั้งจัดเก็บและสรุปผล การเผยแพร่สื่อ (Media Coverage) อย่างเป็นระบบ ทั้งนี้ จำนวนสื่อมวลชน Influencer / KOL / KOC ที่เข้าร่วมกิจกรรมรวมกันต้องไม่น้อยกว่า ๖๐ สื่อ

๕) วางแผน บริหารจัดการระบบลงทะเบียนเข้าร่วมงาน และบริหารจัดการหน้างานให้ เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เหมาะสม

๖) จัดหาพิธีกรดำเนินรายการ ๒ ภาษา ที่มีความสามารถในการใช้ภาษาอังกฤษและ ภาษาไทย และมีประสบการณ์ในการดำเนินรายการได้เป็นอย่างดี พร้อมแนบประวัติ (Curriculum Vitae) และ ผลงานประกอบเสนอให้กรมฯ พิจารณา

๗) ดำเนินการบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหวตลอดระยะเวลากิจกรรม

๘) จัดหาเจ้าหน้าที่ประสานงานที่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษ และ/หรือภาษาไทยได้ เพื่อให้ข้อมูล ประสานงาน อำนวยความสะดวก และดูแลรับรองแขกและผู้เข้าร่วมกิจกรรมในระหว่างการจัด กิจกรรม Showcase จำนวนไม่น้อยกว่า ๘ ราย

๙) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยมืออาชีพในช่วงการจัดกิจกรรม ให้เพียงพอและ เหมาะสมกับลักษณะของการจัดกิจกรรมและจำนวนผู้เข้าร่วมงาน

๑๐) ดำเนินการดูแลและรักษาความสะอาดสถานที่จัดกิจกรรมตลอดระยะเวลาการจัดงาน ให้เรียบร้อยและสวยงาม

๘.๑๘ จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจการค้า (Business Matching) ระหว่างผู้ประกอบการ ภาคอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย กับผู้ประกอบการ นักลงทุน ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัท จัดการแสดง ค่ายเพลง แพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้จัดงานแสดงสด เทศกาลดนตรี นักสร้างสรรค์คอนเทนต์ และ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในประเทศฟิลิปปินส์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๑) จัดหาสถานที่ สำหรับการจัดกิจกรรม


๒) ออกแบบ ตกแต่งสถานที่ และจัดเตรียมอุปกรณ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับลักษณะกิจกรรม และจำนวนผู้เข้าร่วมงาน


๓) จัดทำฐานข้อมูลและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางธุรกิจ อาทิ นักลงทุน ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการแสดง ค่ายเพลง แพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้จัดงานแสดงสด เทศกาลดนตรี และ นักสร้างสรรค์คอนเทนต์ เข้าร่วมกิจกรรมการเจรจาการค้า โดยเสนอรายชื่อรวมกันไม่น้อยกว่า ๖๐ รายชื่อ เพื่อ เชิญเข้าร่วมกิจกรรมและจัดทำนัดหมายล่วงหน้า ทั้งนี้จะต้องจัดเตรียมข้อมูลบริษัท ศิลปิน นักแสดง และ นักดนตรีไทย อาทิ ประวัติ ผลงาน และข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามข้อ ๘.๓ เพื่อใช้ประกอบการนำเสนอ และการเจรจาธุรกิจ รวมถึงบริหารจัดการตารางการจับคู่เจรจาการค้าให้มีความเหมาะสมในรูปแบบตารางหลักใน ภาพรวมและตารางย่อยเฉพาะรายของผู้ประกอบการไทย พร้อมทั้งจัดส่งตารางย่อยเฉพาะรายให้กับผู้เข้าร่วม กิจกรรม เพื่อให้ทราบข้อมูลบริษัทที่xonัดหมายล่วงหน้าผ่านทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และแจ้ง ยืนยันการนัดหมายแก่ผู้ประกอบการไทยก่อนการจัดกิจกรรม

๔) ดำเนินกิจกรรมและการอำนวยความสะดวกด้านการเจรจาการค้า ดำเนินการ ลงทะเบียน ประสานงานและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม รวมถึงบริหารจัดการการเข้าร่วมกิจกรรม ให้เป็นไปตามแผนอย่างมีประสิทธิภาพ

๕) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ประสานงานและอำนวยความสะดวกในการเจรจาการค้า รวมถึง ล่ามและบุคลากรสนับสนุนที่เกี่ยวข้องให้เพียงพอต่อการดำเนินกิจกรรม


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

๘.๑๙ กิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Business Networking Reception) ในประเทศฟิลิปปินส์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ๑) จัดหาสถานที่สำหรับการจัดกิจกรรม
- ๒) ดำเนินการออกแบบ และตกแต่งสถานที่ให้เหมาะสมกับลักษณะกิจกรรม รวมถึงติดตั้งอุปกรณ์โสตทัศนูปกรณ์ ระบบแสง สี เสียง และระบบสนับสนุนต่างๆ ให้พร้อมใช้งาน
- ๓) เชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางธุรกิจในฟิลิปปินส์ สำหรับการต่อยอดเชิงพาณิชย์ของศิลปิน อาทิ นักลงทุน ผู้จัดคอนเสิร์ต/อีเวนต์ ผู้แทนบริษัทจัดการแสดง ค่ายเพลง แพลตฟอร์มดิจิทัล ผู้จัดการงานแสดงสดและเทศกาลดนตรี เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ราย
- ๔) ดำเนินการบริหารจัดการกิจกรรม อำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม และบริหารจัดการลงทะเบียนให้เป็นไปตามแผน สนับสนุนการพบปะพูดคุยระหว่างศิลปิน/ผู้แทนไทยและกลุ่มเป้าหมายทางธุรกิจ โดยจัดเตรียมอาหารว่าง เครื่องดื่ม และสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม พร้อมจัดทีมเจ้าหน้าที่ประสานงาน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรมตลอดระยะเวลาการจัดงาน

๘.๒๐ จัดทำรายงานผลการดำเนินกิจกรรมและรายงานสรุปผลโครงการ (Post Show Report) ประกอบด้วย

- ๑) รายละเอียดกิจกรรม
- ๒) รายชื่อแขกและสื่อมวลชน
- ๓) รายงานผลการเจรจาการค้าในกิจกรรมจับคู่ธุรกิจการค้า
- ๔) ผลการประเมินความพึงพอใจของผู้ประกอบการไทยที่เข้าร่วมกิจกรรม
- ๕) ผลการประเมินความพึงพอใจของผู้เข้าร่วมกิจกรรมจากต่างประเทศ
- ๖) รายงานผลการเผยแพร่สื่อ (Media Coverage)
- ๗) รายงาน Social Media Analytics และสถิติการเข้าถึงสื่อออนไลน์
- ๘) ภาพบรรยากาศกิจกรรม
- ๙) ปัญหา/อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการดำเนินโครงการ
- ๑๐) ประเด็นหรือข้อมูลอื่นที่เป็นประโยชน์ต่อการจัดโครงการครั้งถัดไป (หากมี)


๘.๒๑ จัดทำสื่อวิดีโอสรุปกิจกรรม เพื่อใช้ประชาสัมพันธ์และรายงานผลกิจกรรมของกรม โดยมีรายละเอียด ดังนี้


- ๑) วิดีโอสรุปภาพรวมกิจกรรม ความยาวไม่เกิน ๕ นาที (ภาษาไทยพร้อม Subtitle ภาษาอังกฤษ)
- ๒) วิดีโอภาพรวมกิจกรรม ความยาวไม่น้อยกว่า ๑๐ นาที (ภาษาไทยพร้อม Subtitle ภาษาอังกฤษ)
- ๓) วิดีโอแนวตั้ง ความยาว ประมาณ ๑ - ๒ นาที

- การเผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์

๘.๒๒ จัดทำและประชาสัมพันธ์ข่าวผลการจัดกิจกรรมเป็นภาษาไทย ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์หรือสื่อออนไลน์ในไทยที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ สื่อในช่วงหลังจากการจัดกิจกรรมที่ประเทศบราซิลและเม็กซิโก และไม่น้อยกว่า ๑๐ สื่อในช่วงหลังจากการจัดกิจกรรมที่ประเทศฟิลิปปินส์ โดยไม่รวม Facebook: Thailand Where Films Come Alive ทั้งนี้ จะต้องจัดส่งข่าวประชาสัมพันธ์หลังงาน (ฉบับสมบูรณ์) ให้กรมฯ ภายใน ๓ วัน หลังจากเสร็จสิ้นการจัดกิจกรรมในบราซิลและเม็กซิโก และในประเทศฟิลิปปินส์


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

๘.๒๓ จัดทำข่าวประชาสัมพันธ์ผลการจัดกิจกรรมเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ เพื่อเผยแพร่ใน Facebook: Thailand Where Films Come Alive ภายหลังจากจัดกิจกรรมในบราซิลและเม็กซิโก และในประเทศฟิลิปปินส์

๘.๒๔ การบันทึกข้อมูล การจัดเก็บเอกสาร และการจัดทำรายงานสรุปผลโครงการและส่งมอบแก่กรมฯ โดยอย่างน้อยต้องประกอบด้วย

- ๑) รายงานผลการดำเนินโครงการฉบับสมบูรณ์ (Final Report)
- ๒) รายงานผล Social Media Analytics และสถิติการเข้าถึง (Reach) การมีส่วนร่วม (Engagement) จำนวนการเข้าชม (Views) และข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง
- ๓) รายงานผลการจัดกิจกรรม Business Matching พร้อมรายชื่อผู้เข้าร่วม ชื่อบริษัท/หน่วยงาน ประเภทธุรกิจ ช่องทางติดต่อ ตารางนัดหมาย ผลการเจรจาธุรกิจ และมูลค่าทางการค้า
- ๔) รายงานผลการจัดกิจกรรม Business Networking พร้อมรายชื่อผู้เข้าร่วม ชื่อบริษัท/หน่วยงาน ประเภทธุรกิจ ช่องทางติดต่อ และข้อมูลความพึงพอใจ
- ๕) ฐานข้อมูลรายชื่อผู้ประกอบการ สื่อมวลชน Influencer/KOL/KOC และผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งหมดในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ (ประกอบด้วยข้อมูลรายชื่อผู้เข้าร่วม ชื่อบริษัท/หน่วยงาน และช่องทางติดต่อ)
- ๖) ภาพถ่ายกิจกรรมความละเอียดสูง (High Resolution) พร้อมคำอธิบายภาพ
- ๗) ไฟล์วิดีโอทั้งหมดที่จัดทำภายใต้โครงการ รวมถึงไฟล์ต้นฉบับ (Source File) และไฟล์ที่พร้อมเผยแพร่
- ๘) ไฟล์ Artwork สื่อประชาสัมพันธ์ Key Visual Banner Backdrop Presentation และสื่อสร้างสรรค์ทุกประเภทที่จัดทำขึ้นภายใต้โครงการ
- ๙) รายงานสรุปปัญหา อุปสรรค แนวทางแก้ไข และข้อเสนอแนะสำหรับการดำเนินโครงการในอนาคต

**ผู้รับจ้างต้องใช้พัสดุประเภทวัสดุหรือครุภัณฑ์ที่จะใช้ในงานจ้างเป็นพัสดุที่ผลิตภายในประเทศ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๖๐ ของมูลค่าพัสดุที่จะใช้ในงานจ้างทั้งหมดตามสัญญา โดยต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศเสนอผู้ว่าจ้าง ภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๙. ระยะเวลาการส่งมอบงานและการชำระเงิน

กรมจะจ่ายค่าจ้างซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม ตลอดจนภาษีอื่น ๆ และค่าใช้จ่ายที่พึงแล้ว โดยถือราคาเหมารวมเป็นเกณฑ์ และกำหนดการจ่ายเงินเป็น จำนวน ๓ งวด ดังนี้


- งวดที่ ๑ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๒๐ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงาน ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ใน TOR ข้อที่ ๘.๑ ๘.๒ ๘.๑๑(๒) ๘.๑๒(๑) ๘.๑๓(๑) ๘.๑๗(๒) ๘.๑๘(๑) และ ๘.๑๙(๑) ให้แล้วเสร็จภายในวันที่ ๑๑ สิงหาคม ๒๕๖๙

- งวดที่ ๒ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๓๕ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงาน ตามรายละเอียดที่ระบุไว้ใน TOR ข้อ ๘.๑๐-๘.๑๕ ให้แล้วเสร็จภายในวันที่ ๑๗ สิงหาคม ๒๕๖๙

- งวดสุดท้าย เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔๕ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานทั้งหมดให้แล้วเสร็จเรียบร้อยตามสัญญา หรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือ และกรมฯ ได้ตรวจรับมอบงานจ้างเรียบร้อยแล้ว

ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานทั้งหมดตามขอบเขตการดำเนินงาน (ข้อ ๘) เป็นรูปเล่มรายงานจำนวน ๓ เล่ม และไฟล์ภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว ไฟล์ Artwork สื่อประชาสัมพันธ์ทุกชิ้นงานที่จัดทำสร้างสรรค์ขึ้นภายใต้โครงการ หรืออื่น ๆ โดยบันทึกไฟล์ลงใน External Hard Disk หรือ Flash Drive จำนวน ๓ ชุด ภายในวันที่ ๑๕ กันยายน ๒๕๖๙


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

๑๐. คุณสมบัติของผู้เสนอราคา

- ๑๐.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย
- ๑๐.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย
- ๑๐.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ
- ๑๐.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง
- ๑๐.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการ ผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย
- ๑๐.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา
- ๑๐.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว
- ๑๐.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอราคารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้
- ๑๐.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น
- ๑๐.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๑๑. แนวทางการเสนองาน

คณะกรรมการฯ จะพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอของผู้ยื่นข้อเสนอ โดยผู้ยื่นข้อเสนอต้องจัดทำเอกสารสำหรับใช้ในการเสนอราคาในรูปแบบไฟล์เอกสารประเภท PDF File (Portable Document Format) โดยผู้ยื่นข้อเสนอต้องเป็นผู้รับผิดชอบตรวจสอบความครบถ้วน ถูกต้อง และชัดเจนของเอกสาร PDF File ก่อนที่จะยืนยันการเสนอราคาแล้วจึงส่งข้อมูล (Upload) เพื่อเป็นการเสนอราคาให้แก่กรมฯ ผ่านทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ โดยแยกเป็น ๒ ส่วน ดังนี้


ส่วนที่ ๑ เอกสารตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอราคาตามที่กำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคาจ้างด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)


ส่วนที่ ๒ เอกสารข้อเสนอด้านเทคนิค

- (๑) รายละเอียดขั้นตอนและแผนการดำเนินการ (Timeline) ตามขอบเขตการดำเนินงาน (ข้อ ๘) โดยมีขั้นตอนการปฏิบัติงานสอดคล้องตามวัตถุประสงค์และเวลาที่กำหนด
- (๒) นำเสนอรายชื่อเจ้าหน้าที่ดำเนินงานในโครงการ พร้อมเอกสารแสดงรายละเอียดประสบการณ์ทำงานหรือผลงาน และหน้าที่ความรับผิดชอบในการดำเนินโครงการ
- (๓) นำเสนอผลงานและประสบการณ์ทำงานของผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านมา
- (๔) กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สงวนไว้ซึ่งสิทธิ์ที่จะไม่พิจารณาข้อเสนอของผู้เสนอราคาหากไม่เสนอรายละเอียดในส่วนที่ ๒ ข้อ (๑) - (๓)

ทั้งนี้ ผู้เสนอราคาจะต้องนำเสนอข้อเสนอทางด้านเทคนิคและขั้นตอนการดำเนินโครงการตามรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะ (TOR) ในวันที่ ๑๕ ก.ค. ๒๕๖๙ เวลา ๑๓.๓๐ น.


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

เป็นต้นไป รายละเอียด ๓๐ นาที และตอบข้อซักถามจากคณะกรรมการฯ รายละเอียดไม่เกิน ๑๕ นาที ณ ห้องประชุม สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ ชั้น ๖ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ อาคารริมถนน เลขที่ ๕๖๓ ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี กรมฯ จะไม่พิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้เสนอราคาที่ไม่มานำเสนองานตามวันและเวลาที่กรมฯ กำหนด

เอกสารข้อเสนอด้านราคา

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องกรอกรายละเอียดการเสนอราคาในใบเสนอราคาตามแบบเอกสารประกวดราคาด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ให้ครบถ้วน โดยไม่ต้องยื่นใบแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายในรูปแบบ PDF File (Portable Document Format)

ทั้งนี้ ก่อนลงนามสัญญา กรมฯ จะแจ้งให้ผู้ยื่นข้อเสนอรายที่เป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ที่ได้รับการคัดเลือกจัดทำใบแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายภายในวงเงินที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้เสนอราคาผ่านทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์หรือราคาที่ได้มีการต่อรองแล้วมามอบให้กับทางกรมฯ เพื่อใช้ประกอบการทำสัญญาต่อไป


๑๒. หลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือก


กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จะพิจารณาตัดสินจัดจ้างผู้เสนอราคา โดยใช้แนวทางปฏิบัติในการจัดหาพัสดุ ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (E-bidding) หลักเกณฑ์การประเมินค่าประสิทธิภาพต่อราคา (Price Performance) โดยพิจารณาให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

๑๒.๑ ราคาที่ยื่นเสนอ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๓๐ ระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ กรมบัญชีกลางเป็นผู้กำหนดการให้คะแนนราคาที่นำเสนอ (Price)

๑๒.๒ ข้อเสนอด้านเทคนิคหรือข้อเสนออื่น ๆ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๗๐ (คิดจากคะแนน ๑๐๐ คะแนน) โดยมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

ปัจจัยหลักและเกณฑ์ย่อยในการพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน	วิธีการให้คะแนน
๑. วิธีการและกรอบระยะเวลา (Timeline) การดำเนินกิจกรรม (๑) ผู้ยื่นข้อเสนอนำเสนอแผนงาน (Action Plan) และกรอบระยะเวลาการดำเนินกิจกรรม (Timeline) และแนวทางบริหารโครงการได้อย่างครบถ้วน ชัดเจน ครอบคลุมรายละเอียดการดำเนินการในทุกประเทศ มีรายละเอียดขั้นตอนของการปฏิบัติงานมากกว่าตามที่ระบุในขอบเขตการดำเนินการ (TOR) ซึ่งรายละเอียดขั้นตอนดังกล่าว เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินกิจกรรมหรือการติดตามการดำเนินกิจกรรมให้มีประสิทธิภาพ	๑๐ ๑๐	ผู้ยื่นข้อเสนอนำเสนอแผนงาน (Action Plan) และกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน (Timeline) อย่างชัดเจน และเหมาะสม ครบถ้วน หรือน้ำหนักกว่าตามที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ ๘.๑)	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่นข้อเสนอนำมาเสนอข้อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนนคิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอนำเสนอแผนงาน (Action Plan) และกรอบระยะเวลาการดำเนินกิจกรรม (Timeline) ที่มีรายละเอียดขั้นตอนของการปฏิบัติงานครบถ้วนตามที่ระบุในขอบเขตการดำเนินการ (TOR)	๕		
๒. ประสิทธิภาพการทำงานของบุคลากร (๑) ผู้ยื่นข้อเสนอนำเสนอรายชื่อบุคลากรที่ทำหน้าที่บริหารกิจกรรมทั้งหมด (Project Manager) ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจกรรมในอุตสาหกรรมภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ ละคร ซีรีส์ ดนตรี หรือการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ ตั้งแต่ ๔ โครงการขึ้นไป	๑๐ ๑๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอรายชื่อบุคลากรที่ทำหน้าที่บริหารกิจกรรมทั้งหมด (Project Manager) ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจกรรมใน	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่น



.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

ปัจจัยหลักและเกณฑ์ย่อยในการพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน	วิธีการให้คะแนน
(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอรายชื่อบุคลากรที่ทำหน้าที่บริหารกิจกรรมทั้งหมด (Project Manager) ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจกรรมในอุตสาหกรรมภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ ละคร ซีรีส์ ดนตรี หรือการบริหารจัดการอีเวนต์ในต่างประเทศ จำนวน ๓ โครงการ	๕	อุตสาหกรรมภาพยนตร์ รายการโทรทัศน์ ซีรีส์ และธุรกิจเกี่ยวเนื่องในต่างประเทศ ครบถ้วนหรือมากกว่าตามที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ ๘.๙	ข้อเสนอแนะนำเสนอชื่อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนนคิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
๓. จำนวนบริษัทเจ้าของผลงานและศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรมในประเทศบราซิล-เม็กซิโก (๑) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอรายชื่อบริษัทเจ้าของผลงานเข้าร่วมกิจกรรม มากกว่า ๕ บริษัท พร้อมนำศิลปินเข้าร่วมกิจกรรม Showcase อย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต่อ ๑ บริษัท (ประกอบด้วย นักแสดงซีรีส์ BL จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คู่ นักแสดง ซีรีส์ GL จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คู่ และวงดนตรีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วง/กลุ่ม)	๒๐ ๒๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอรายชื่อบริษัทเจ้าของผลงาน และศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม ในประเทศบราซิลและเม็กซิโก ครบถ้วนหรือมากกว่าตามที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ ๘.๑๐ โดยต้องมียอดผู้ติดตาม (Followers) บน Social Media รวบรวมทุกแพลตฟอร์มตามที่กำหนดไว้	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอชื่อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนนคิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอรายชื่อบริษัทเจ้าของผลงานเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๕ บริษัท พร้อมนำศิลปินเข้าร่วมกิจกรรม Showcase อย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต่อ ๑ บริษัท (ประกอบด้วย นักแสดงซีรีส์ BL จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คู่ นักแสดง ซีรีส์ GL จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คู่ และวงดนตรีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วง/กลุ่ม)	๑๐		
๔. จำนวนบริษัทเจ้าของผลงานและศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรมในประเทศฟิลิปปินส์ (๑) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอรายชื่อบริษัทเจ้าของผลงานเข้าร่วมกิจกรรม มากกว่า ๒ บริษัท พร้อมนำศิลปินเข้าร่วมกิจกรรม Showcase อย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต่อ ๑ บริษัท (ประกอบด้วย นักแสดงซีรีส์ BL จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คู่ นักแสดง ซีรีส์ GL จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คู่ และวงดนตรีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วง/กลุ่ม)	๒๐ ๒๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอรายชื่อบริษัทเจ้าของผลงาน และศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม ในประเทศฟิลิปปินส์ ครบถ้วนหรือมากกว่าตามที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ ๘.๑๖ โดยต้องมียอดผู้ติดตาม (Followers) บน Social Media รวมทุกแพลตฟอร์มตามที่กำหนดไว้	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอชื่อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนนคิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอรายชื่อบริษัทเจ้าของผลงานเข้าร่วมกิจกรรม จำนวน ๒ บริษัท พร้อมนำศิลปินเข้าร่วมกิจกรรม Showcase อย่างน้อย ๑ คู่/วง/กลุ่ม ต่อ ๑ บริษัท (ประกอบด้วย นักแสดงซีรีส์ BL จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คู่ นักแสดง ซีรีส์ GL จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คู่ และวงดนตรีจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ วง/กลุ่ม)	๑๐		
๕. การจัดเวที Showcase ในประเทศบราซิล-เม็กซิโก (๑) ผู้ยื่นข้อเสนอจัดหาสถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานในกิจกรรม (Showcase) ตั้งแต่ ๑,๐๐๑ คนขึ้นไป	๑๐ ๑๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอกิจกรรมแสดงศักยภาพผู้ประกอบการ ไทย ครบถ้วนหรือมากกว่าตามที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ ๘.๑๑(๒)	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอชื่อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนนคิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอจัดหาสถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานในกิจกรรม (Showcase) จำนวน ๘๐๑ – ๑,๐๐๐ คน	๗		
(๓) ผู้ยื่นข้อเสนอจัดหาสถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานในกิจกรรม (Showcase) จำนวน ๘๐๐ คน	๕		


.....
(ประธานกรรมการ)


.....
(กรรมการ)


.....
(กรรมการ)

ปัจจัยหลักและเกณฑ์ย่อยในการพิจารณาให้คะแนน	คะแนน	วิธีการประเมิน	วิธีการให้คะแนน
<p>๖. การจัดเวที Showcase ในประเทศฟิลิปปินส์</p> <p>(๑) ผู้ยื่นข้อเสนอจัดหาสถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานในกิจกรรม (Showcase) ตั้งแต่ ๖,๐๐๑ คนขึ้นไป</p>	๑๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอกิจกรรมแสดงศักยภาพผู้ประกอบการไทยครบถ้วนหรือมากกว่าตามที่กำหนดไว้ใน TOR ข้อ ๘.๑๗(๒)	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ประกอบการนำเสนองานในวันที่ผู้ยื่นขอเสนอเข้ามาเสนอข้อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนน คิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
<p>(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอจัดหาสถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานในกิจกรรม (Showcase) จำนวน ๕,๐๐๑ - ๖๐๐๐ คน</p>	๗		
<p>(๓) ผู้ยื่นข้อเสนอจัดหาสถานที่ที่สามารถรองรับผู้เข้าร่วมงานในกิจกรรม (Showcase) จำนวน ๕,๐๐๐ คน</p>	๕		
<p>๗. การประชาสัมพันธ์ก่อนการจัดกิจกรรม</p> <p>(๑) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอการประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรม ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อบันเทิง สื่อธุรกิจ หรือสื่อมวลชนที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในประเทศบราซิล (เป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาโปรตุเกส) เม็กซิโก (เป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาสเปน) และฟิลิปปินส์ (เป็นภาษาอังกฤษ) โดยดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ก่อนการจัดกิจกรรมในต่างประเทศ มากกว่า ๑๐ สื่อ ในช่วงก่อนการจัดกิจกรรมที่ประเทศบราซิลและเม็กซิโก และมากกว่า ๑๐ สื่อ ในช่วงก่อนการจัดกิจกรรมที่ประเทศฟิลิปปินส์</p>	๑๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอการประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมในสื่อต่างๆ และมีรายละเอียดของสื่อที่จะลงประชาสัมพันธ์ครบถ้วนตาม TOR ข้อ ๘.๖ โดยจัดทำรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point หรือรูปแบบไฟล์อื่นที่ทำให้การนำเสนอมีความชัดเจน	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสารที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ ผู้ยื่นขอเสนอเข้ามาเสนอข้อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนน คิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
<p>(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอการประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรม ผ่านสื่อออนไลน์ สื่อบันเทิง สื่อธุรกิจ หรือสื่อมวลชนที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในประเทศบราซิล (เป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาโปรตุเกส) เม็กซิโก (เป็นภาษาอังกฤษหรือภาษาสเปน) และฟิลิปปินส์ (เป็นภาษาอังกฤษ) โดยดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ก่อนการจัดกิจกรรมในต่างประเทศ จำนวน ๑๐ สื่อ ในช่วงก่อนการจัดกิจกรรมที่ประเทศบราซิลและเม็กซิโก และจำนวน ๑๐ สื่อ ในช่วงก่อนการจัดกิจกรรมที่ประเทศฟิลิปปินส์</p>	๕		
<p>๘. การประชาสัมพันธ์หลังการจัดกิจกรรม</p> <p>(๑) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอการประชาสัมพันธ์ข่าวผลการจัดกิจกรรมเป็นภาษาไทย ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์หรือสื่อออนไลน์ในไทยที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก จำนวนมากกว่า ๑๐ สื่อ ในช่วงหลังจากการจัดกิจกรรมที่ประเทศบราซิลและเม็กซิโก และมากกว่า ๑๐ สื่อ ในช่วงหลังจากการจัดกิจกรรมที่ประเทศฟิลิปปินส์</p>	๑๐	ผู้ยื่นข้อเสนอมีการนำเสนอการประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมในสื่อต่างๆ และมีรายละเอียดของสื่อที่จะลงประชาสัมพันธ์ครบถ้วนตาม TOR ข้อ ๘.๒๒ โดยจัดทำรูปแบบ PDF File และนำเสนอในรูปแบบ Power Point หรือรูปแบบไฟล์อื่นที่ทำให้การนำเสนอมีความชัดเจน	คณะกรรมการพิจารณาให้คะแนนจากเอกสาร ที่ผู้ยื่นข้อเสนอได้ยื่นผ่านระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ ประกอบกับการนำเสนองานในวันที่ ผู้ยื่นขอเสนอเข้ามาเสนอข้อเสนอทางเทคนิค โดยการให้คะแนน คิดตาม “เกณฑ์การพิจารณาที่ให้คะแนน”
<p>(๒) ผู้ยื่นข้อเสนอแนะนำเสนอการประชาสัมพันธ์ข่าวผลการจัดกิจกรรมเป็นภาษาไทย ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์หรือสื่อออนไลน์ในไทยที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จัก จำนวน ๑๐ สื่อ ในช่วงหลังจากการจัดกิจกรรมที่ประเทศบราซิลและเม็กซิโก และจำนวน ๑๐ สื่อ ในช่วงหลังจากการจัดกิจกรรมที่ประเทศฟิลิปปินส์</p>	๕		



(ประธานกรรมการ)



(กรรมการ)



(กรรมการ)

๑๓. ข้อตกลงหลังการคัดเลือก/ ว่าจ้าง

๑๓.๑ ตลอดระยะเวลาในขั้นตอนการดำเนินงาน ผู้ได้รับคัดเลือกจะต้องเสนอแผนการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนโดยละเอียด โดยอนุญาตให้คณะกรรมการตรวจรับหรือผู้แทนกรมฯ ที่เกี่ยวข้องร่วมพิจารณาเสนอความคิดเห็นตลอดการทำงาน

๑๓.๒ ผู้ได้รับคัดเลือกจะต้องเสนองานให้คณะกรรมการตรวจรับ ตรวจสอบพิจารณารูปแบบการนำเสนออักษรภาพ เสียง รูปแบบกิจกรรม รวมถึงสิ่งของ บริการ หรือการนำเสนอในรูปแบบอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับงานฯ และจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับก่อนจึงจะสามารถดำเนินการผลิต เผยแพร่ และจัดตกแต่งงานฯ ได้

๑๓.๓ ผู้ได้รับคัดเลือกจะต้องรับผิดชอบในการปรับปรุงแก้ไขงานตามที่คณะกรรมการตรวจรับให้ข้อคิดเห็น

๑๓.๔ ผู้ที่ได้รับคัดเลือกจะต้องไม่มอบเอกสารและข้อมูลที่ได้จัดเตรียมให้แก่ผู้ใดหรือนำข้อมูลจากการดำเนินการครั้งนี้ไปใช้ โดยไม่ได้รับอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากกรมฯ

๑๔. อัตราค่าปรับ

๑๔.๑ กรณีที่ผู้รับจ้างนำงานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่งโดยไม่ได้รับอนุญาตจากกรมฯ จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ ๑๐.๐๐ ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

๑๔.๒ กรณีที่ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาจ้างนอกเหนือจากข้อ ๑๔.๑ จะกำหนดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของราคาค่าจ้าง

๑๕. การรับประกันความชำรุดบกพร่อง

ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งได้ทำข้อตกลงเป็นหนังสือ หรือทำสัญญาจ้าง จะต้องรับประกันความชำรุดบกพร่องของงานจ้างที่เกิดขึ้นภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑ เดือน นับถัดจากวันที่กรมฯ ได้รับมอบงาน โดยผู้รับจ้างต้องรีบจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้งานได้ติดตั้งเดิมภายใน ๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

๑๖. ข้อสงวนสิทธิ์

กรมฯ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่ว่าจ้างผู้ได้รับคัดเลือกครั้งนี้ หากปรากฏว่าการยื่นข้อเสนอไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่กำหนด หรือเมื่อกรมฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า การจ้างผู้ได้รับคัดเลือกดังกล่าว จะไม่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการเท่าที่ควร ซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกที่เกิดขึ้นจากการนี้ เป็นค่าใช้จ่ายของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือก โดยผู้เสนอไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใด ๆ จากกรมฯ ทั้งสิ้น กรณีบริษัทที่ผ่านการคัดเลือก กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจะแจ้งกำหนดวันทำสัญญา

๑๗. เจ้าหน้าที่โครงการ

- | | |
|------------------------------|---|
| - นางสาวนิธิตา ศิริโกคากิจ | สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ
โทร. ๐ ๒๕๐๗ ๘๔๒๕ E-mail: stp5.ditp@gmail.com |
| - นายวรรณพงษ์ ไวยวุฒิธนาภูมิ | สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ
โทร. ๐ ๒๕๐๗ ๘๔๑๓ E-mail: stp5.ditp@gmail.com |

๑๘. สถานที่ติดต่อ

สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ กลุ่มงานพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ ๕ ชั้น ๖ อาคาร ๒ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ถนนนันทบุรี อัมเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี

สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ
กลุ่มงานพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ ๕
มิถุนายน ๒๕๖๘

(ประธานกรรมการ)

(กรรมการ)

(กรรมการ)

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียด
ค่าใช้จ่ายการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง**

๑.	ชื่อโครงการ : โครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ	
๒.	หน่วยงานเจ้าของโครงการ : สำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ	
๓.	วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร : จำนวน ๓๕,๐๐๐,๐๐๐ บาท รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว	
๔.	วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ๑ กรกฎาคม ๒๕๖๙ โดยคำนวณราคาเฉลี่ยที่สืบราคาจากผู้มีอาชีพรับจ้าง ๓ ราย แล้วปรากฏว่าคิดได้เป็นจำนวน ๓๖,๗๙๙,๓๓๙.๙๙ บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้	
	ค่าจ้างเหมาดำเนินงานจัดโครงการกิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ และความร่วมมือทางธุรกิจอุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทยในต่างประเทศ ประกอบด้วย	
๑	ค่าจัดทำแผนดำเนินงานโครงการ	๓๑๙,๘๕๔.๓๓
๒	ค่าออกแบบ Key Visual และ Artwork สำหรับโครงการ	๓๓๖,๐๑๖.๖๗
๓	ค่าออกแบบจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์	๑,๑๑๒,๐๔๗.๓๓
๓.๑	ค่าออกแบบจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ (Press Kit/Press Release)	๕๖๒,๘๒๕.๐๐
๓.๒	ค่าออกแบบจัดทำ Directory ผลงานเด่นของผู้ประกอบการไทย/ศิลปินที่เข้าร่วมกิจกรรม ๓ ภาษา ในรูปแบบออนไลน์	๓๒๐,๕๘๓.๓๓
๓.๓	ค่าออกแบบจัดทำสื่อ Social Media ของงานบนช่องทางออนไลน์	๖๓,๑๖๖.๖๗
๓.๔	ค่าจัดทำสื่อวีดิโอวีดีโอสรุปกิจกรรม	๑๖๕,๔๗๒.๓๓
๔	ค่าเผยแพร่สื่อประชาสัมพันธ์	๒,๒๘๑,๒๙๓.๓๔
๔.๑	ค่าประชาสัมพันธ์ก่อนการจัดงาน ผ่านช่องทางออนไลน์	๑,๕๑๐,๑๖๖.๖๗
๔.๒	ค่าประชาสัมพันธ์ผลการจัดงาน ผ่านช่องทางออนไลน์	๗๗๑,๑๒๖.๖๗
๕	ค่าดำเนินกิจกรรม ณ นครเซาเปาโล ประเทศบราซิล	๑๐,๓๑๐,๑๘๗.๖๗
๕.๑	กิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย	๖,๘๐๗,๑๓๑.๐๐
๕.๑.๑	ค่าจ้างเหมาบริการ	๔,๔๐๙,๒๐๙.๓๓
๑)	ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่จัดกิจกรรม Showcase	๖๗๗,๖๘๓.๓๓
๒)	ค่าเช่าอุปกรณ์โสตทัศนูปกรณ์พร้อมอุปกรณ์ แสง สี เสียง	๓๗๒,๒๐๐.๐๐
๓)	ค่าจัดงานแถลงข่าว (Press Meet) และทำตารางนัดหมายสัมภาษณ์	๕๐๕,๕๒๑.๐๐
๔)	ค่าดำเนินการจัดกิจกรรมบนเวที Showcase	๘๓๘,๓๘๓.๓๓
๕)	ค่าประสานงานและเชิญสื่อมวลชนท้องถิ่น สื่อบันเทิง และ Influencer/KOL/KOC	๙๐๔,๕๔๑.๖๗
๖)	ค่าวางแผนและบริหารจัดการระบบลงทะเบียนหน้างาน	๓๓๒,๖๐๖.๖๗
๗)	ค่าจัดหาพิธีกรดำเนินรายการบนเวที Showcase	๒๖๙,๓๓๓.๓๓
๘)	ค่าบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว	๑๓๓,๕๘๓.๓๓
๙)	ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม Showcase	๑๔๖,๒๕๐.๐๐

๑๐) ค่ารักษาความปลอดภัยภายในงาน Showcase	๑๓๔,๑๖๖.๖๗
๑๑) ค่าจ้างทำความสะอาดภายในงาน Showcase	๙๔,๙๔๐.๐๐
๕.๑.๒ ค่าประชาสัมพันธ์	๙๑๘,๒๔๕.๐๐
๑) ค่าประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit)	๙๑๘,๒๔๕.๐๐
๕.๑.๓ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรม Showcase	๑,๔๕๘,๕๕๐.๐๐
๕.๑.๔ ค่าตอบแทนทีมงานแกลงข่าว / Showcase (๑ คน X ๑ วัน)	๒๑,๑๒๖.๖๗
ค่าจัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ และ Business Networking	
๕.๒ กิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ	๒,๓๐๖,๑๙๖.๖๘
๕.๒.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๑,๗๑๙,๔๑๘.๓๕
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	๔๐๒,๔๑๖.๖๗
๒) ค่าเชิญชวนผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมเจรจาการค้า	๖๐๔,๖๖๖.๖๗
๓) ค่าจัดทำฐานข้อมูล และบริหารจัดการตารางการจับคู่เจรจาการค้า	๔๐๕,๖๒๖.๖๗
๔) ค่าดำเนินการลงทะเบียน ประสานงาน และดำเนินกิจกรรม	๒๐๒,๕๕๑.๖๗
๕) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม	๑๐๔,๑๖๖.๖๗
๕.๒.๒ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ	๕๐๔,๒๔๕.๐๐
๕.๒.๓ ค่าตอบแทนล่ามสำหรับการเจรจาธุรกิจ (๕ คน X ๑ วัน)	๘๒,๕๓๓.๓๓
๕.๓ กิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ	๑,๑๙๖,๘๕๙.๙๙
๕.๓.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๖๙๑,๐๒๖.๖๖
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	๔๐๕,๒๙๓.๓๓
๒) ค่าเชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๒๐๓,๒๐๐.๐๐
๓) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม	๘๒,๕๓๓.๓๓
๕.๓.๒ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรม Business Networking	๕๐๕,๘๓๓.๓๓
๖ ค่าดำเนินกิจกรรม ณ กรุงเม็กซิโกซิตี ประเทศเม็กซิโก	๙,๙๙๓,๖๔๗.๓๓
๖.๑ กิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเสิร์ตไทย	๖,๑๘๕,๖๙๘.๓๓
๖.๑.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๔,๒๕๒,๑๓๑.๖๖
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่จัดกิจกรรม Showcase	๕๕๖,๓๗๕.๐๐
๒) ค่าเช่าอุปกรณ์โสตทัศนอุปกรณ์พร้อมอุปกรณ์ แสง สี เสียง	๗๘๖,๗๔๕.๐๐
๓) ค่าจัดงานแกลงข่าว (Press Meet) และทำตารางนัดหมายสัมภาษณ์	๗๒๕,๑๐๖.๖๗
๔) ค่าดำเนินการจัดกิจกรรมบนเวที Showcase	๙๕๕,๓๓๓.๓๓
๕) ค่าประสานงานและเชิญสื่อมวลชนท้องถิ่น สื่อบันเทิง และ Influencer/KOL/KOC	๓๓๔,๑๓๙.๐๐
๖) ค่าวางแผนและบริหารจัดการระบบลงทะเบียนหน้างาน	๒๔๒,๒๐๐.๐๐
๗) ค่าจัดหาพิธีกรดำเนินรายการบนเวที Showcase	๑๒๓,๔๑๑.๖๗

๘) ค่าบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว	๑๒๔,๒๐๘.๓๓
๙) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม Showcase	๑๕๓,๓๕๔.๓๓
๑๐) ค่ารักษาความปลอดภัยภายในงาน Showcase	๑๕๔,๓๘๓.๓๓
๑๑) ค่าจ้างทำความสะอาดภายในงาน Showcase	๙๖,๘๗๕.๐๐
๖.๑.๒ ค่าประชาสัมพันธ์	๙๐๕,๓๕๐.๐๐
๑) ค่าประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit)	๙๐๕,๓๕๐.๐๐
๖.๑.๓ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรม Showcase	๑,๐๐๖,๓๕๐.๐๐
๖.๑.๔ ค่าตอบแทนล่ามงานแถลงข่าว / Showcase (๑ คน X ๑ วัน)	๒๑,๘๖๖.๖๗

ค่าจัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ และ Business Networking

๖.๒ กิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ	๒,๔๙๕,๖๙๙.๐๐
๖.๒.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๑,๘๖๒,๘๒๔.๐๐
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	๔๓๕,๒๔๕.๐๐
๒) ค่าเชิญชวนผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมเจรจาการค้า	๖๑๓,๓๓๓.๓๓
๓) ค่าจัดทำฐานข้อมูล และบริหารจัดการตารางการจับคู่เจรจาการค้า	๔๔๔,๖๓๙.๐๐
๔) ค่าดำเนินการลงทะเบียน ประสานงาน และดำเนินกิจกรรม	๒๓๖,๔๔๐.๐๐
๕) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม	๑๓๓,๑๖๖.๖๗
๖.๒.๒ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ	๕๓๙,๓๘๓.๓๓
๖.๒.๓ ค่าตอบแทนล่ามสำหรับการเจรจาธุรกิจ (๕ คน X ๑ วัน)	๙๓,๔๙๑.๖๗
๖.๓ กิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ	๑,๓๑๒,๒๕๐.๐๐
๖.๓.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๗๙๒,๒๙๐.๐๐
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	๔๕๕,๑๐๖.๖๗
๒) ค่าเชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๒๔๓,๐๐๐.๐๐
๓) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม	๙๔,๑๘๓.๓๓
๖.๓.๒ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรม Business Networking	๕๑๙,๙๖๐.๐๐

๗ ค่าดำเนินกิจกรรม ณ กรุงมะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์

๗.๑ กิจกรรมส่งเสริมภาพลักษณ์ประชาสัมพันธ์อุตสาหกรรมบันเทิงและคอนเทนต์ไทย	๘,๔๙๒,๘๘๑.๓๓
๗.๑.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๕,๘๙๕,๓๘๗.๐๐
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่จัดกิจกรรม Showcase	๓,๗๖๗,๔๙๕.๓๒
๒) ค่าเช่าอุปกรณ์โสตทัศนูปกรณ์พร้อมอุปกรณ์ แสง สี เสียง	๔๑๙,๘๕๔.๓๓
๓) ค่าจัดงานแถลงข่าว (Press Meet) และทำตารางนัดหมายสัมภาษณ์	๒๖๐,๘๒๕.๐๐
๔) ค่าดำเนินการจัดกิจกรรมบนเวที Showcase	๕๒๒,๑๒๖.๖๗
๕) ค่าประสานงานและเชิญสื่อมวลชนท้องถิ่น สื่อบันเทิง และ Influencer/KOL/KOC	๗๒๑,๓๒๕.๐๐
	๙๔๐,๔๖๐.๐๐

๖) ค่าวางแผนและบริหารจัดการระบบลงทะเบียนหน้างาน	๒๐๒,๓๕๔.๓๓
๗) ค่าจัดหาพิธีกรดำเนินรายการบนเวที Showcase	๒๕๒,๓๓๓.๓๓
๘) ค่าบันทึกภาพนิ่งและภาพเคลื่อนไหว	๑๓๒,๐๕๐.๐๐
๙) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม Showcase	๑๑๙,๕๘๓.๓๓
๑๐) ค่ารักษาความปลอดภัยภายในงาน Showcase	๑๐๗,๒๐๐.๐๐
๑๑) ค่าจ้างทำความสะอาดภายในงาน Showcase	๘๙,๓๘๓.๓๓
๗.๑.๒ ค่าประชาสัมพันธ์	๕๓๖,๑๘๓.๓๓
๑) ค่าประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อมวลชนหรือผู้มีอิทธิพลทางสื่อ (Media Visit)	๕๓๖,๑๘๓.๓๓
๗.๑.๓ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรม Showcase	๑,๕๙๑,๗๐๘.๓๓

ค่าจัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ และ Business Networking

๗.๒ กิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ	๑,๖๕๑,๑๑๒.๖๗
๗.๒.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๑,๒๓๐,๑๒๑.๐๐
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	๒๗๒,๑๘๓.๓๓
๒) ค่าเชิญชวนผู้ซื้อกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมเจรจาการค้า	๓๑๙,๓๓๓.๓๓
๓) ค่าจัดทำฐานข้อมูล และบริหารจัดการตารางการจับคู่เจรจาการค้า	๓๐๔,๕๒๑.๐๐
๔) ค่าดำเนินการลงทะเบียน ประสานงาน และดำเนินกิจกรรม	๒๓๘,๔๑๖.๖๗
๕) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม	๙๕,๖๖๖.๖๗
๗.๒.๒ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ	๔๒๐,๙๙๑.๖๗
๗.๓ กิจกรรมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ	๙๔๖,๓๘๑.๖๗
๗.๓.๑ ค่าจ้างเหมาบริการ	๕๐๙,๙๔๑.๖๗
๑) ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	๒๓๖,๖๐๖.๖๗
๒) ค่าเชิญกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	๑๖๙,๒๐๘.๓๓
๓) ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ประสานงานในระหว่างการจัดกิจกรรม	๑๐๔,๑๒๖.๖๗
๗.๓.๒ ค่าเช่าสถานที่จัดกิจกรรม Business Networking	๔๓๖,๔๔๐.๐๐
๘ ค่าจัดทำรายงานสรุปผลโครงการ	๓๒๑,๔๗๒.๓๓
๙ ค่าบริหารจัดการโครงการ	๓,๖๓๑,๙๓๙.๖๗
รวมทั้งสิ้น	๓๖,๗๙๙,๓๓๙.๙๙
รวมเป็นเงินสุทธิ	๓๖,๗๙๙,๓๓๙.๙๙

๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

- ๕.๑ บริษัท ฮอลลิวูด (ไทยแลนด์) จำกัด
- ๕.๒ บริษัท ออน อาร์ต ครีเอชั่น จำกัด
- ๕.๓ บริษัท สตรีม ออฟ วิสคอม จำกัด

๖. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

๖.๑ 

(นางกรกมล อเนกะมัย)

ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาและส่งเสริมธุรกิจบริการ

๖.๒ 

(นางสาวนิริมา ศิริโกคากิจ)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ

๖.๓ 

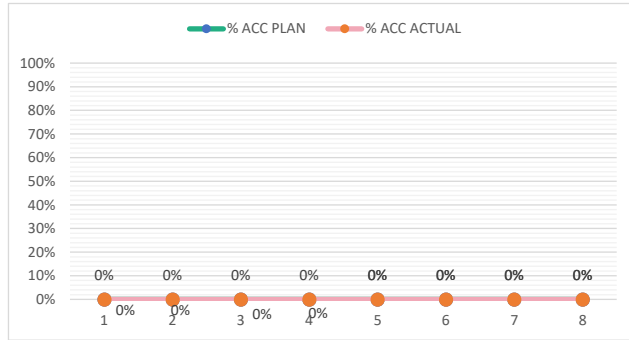
(นายวรรณพงศ์ ไวยวุฒินาภูมิ)

นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

ตัวอย่างแบบการจัดทำแผนการทำงาน

ที่	รายการ	หน่วย	ปริมาณงาน	ราคาต่อหน่วย	เป็นเงิน	%
1	งานรื้อโครงสร้างเดิม					
	รายการ...	ลบ.ม.				
	รายการ...	ลบ.ม.				
2	งานผิวทาง					
	รายการ...	ตร.ม.				
	รายการ...	ตร.ม.				
รวม					-	0%

1	2	3	4	5	6	7	8
เดือน...	เดือน...	เดือน...	เดือน...	เดือน...	เดือน...	เดือน...	เดือน...



Money								
AccMoney								
% PLAN								
% ACC PLAN								
% ACTUAL								
% ACC ACTUAL								
% ACC DIFF								
% PLAN/2								
% PLAN/2 DIFF								

- หมายเหตุ:
- กรณีตัวอย่าง กำหนดระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานทั้งสัญญา จำนวน 8 เดือน
 - หมายถึง ระยะเวลาการก่อสร้างตามแผนดำเนินงานของแต่ละรายการก่อสร้าง เช่น งานรื้อโครงสร้างเดิม กำหนดระยะเวลาการก่อสร้าง จำนวน 4 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาการก่อสร้างผิวทาง)
 - 25 หมายถึง ร้อยละของงานที่ผู้รับจ้างต้องดำเนินการก่อสร้างตามแผนงานประจำเดือนของแต่ละรายการก่อสร้าง ซึ่งแต่ละรายการก่อสร้าง คิดเป็น 100 %
 - Money มูลค่างานแต่ละรายการ คำนวณจากร้อยละตามแผนงานเทียบกับมูลค่างานของแต่ละรายการ
 - % PLAN ร้อยละของแผนดำเนินงาน คำนวณจากร้อยละของงานตามแผนดำเนินการ เมื่อเทียบกับมูลค่าของงานทั้งโครงการ

ตารางการจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศ
โครงการ.....

รายการพัสดุหรือครุภัณฑ์ที่ใช้ในโครงการ
แผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ

ลำดับ	รายการ	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	เป็นเงิน (รวม)	พัสดุ ในประเทศ	พัสดุ ต่างประเทศ
๑							
๒							
๓							
๔							
๕							
รวม							
อัตรา (ร้อยละ)							

ลงชื่อ.....(คู่สัญญาฝ่ายผู้รับจ้าง)

()