



ประกาศสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

เรื่อง ประกวดราคาจ้างโครงการการสนับสนุนไมซ์ซีดีในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) มีความประสงค์จะ ประกวดราคาจ้างโครงการการสนับสนุนไมซ์ซีดีในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ราคาของงานจ้างในการประกวดราคาครั้งนี้เป็นเงินทั้งสิ้น ๑,๕๓๗,๑๘๖.๖๖ บาท (หนึ่งล้านห้าแสนสามหมื่นเจ็ดพันหนึ่งร้อยแปดสิบหกบาทหกสิบหกสตางค์)

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย

๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๖. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๗. เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๘. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๙. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่ รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๐. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e - GP) ของกรมบัญชีกลาง

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ในวันที่ ๒๗ เมษายน ๒๕๖๓ ระหว่างเวลา ๐๘.๓๐ น. ถึง ๑๖.๓๐ น.

ผู้สนใจสามารถขอรับเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ โดยดาวน์โหลดเอกสารผ่านทางระบบจัดซื้อ

จัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงก่อนวันเสนอราคา

ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.businesseventsthailand.com หรือ www.gprocurement.go.th หรือสอบถามทางโทรศัพท์หมายเลข ๐๘๕-๑๑๖-๓๖๓๕ ในวันและเวลาราชการ

การพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิค ทาง สสปน. จะพิจารณาจากข้อเสนอทางเทคนิคที่ทางบริษัทได้ยื่นเข้ามา และ/หรือ นัดหมายนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิคผ่านทางโปรแกรม Zoom Meeting ในวันที่ ๒๙ เมษายน ๒๕๖๓ โดยเวลาจะแจ้งให้ทราบอีกครั้งในภายหลังทางอีเมลผู้ประสานงาน

ผู้สนใจต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดและขอบเขตของงาน โปรดสอบถามมายังสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) ผ่านทางอีเมล pattnachai_s@tceb.or.th เบอร์ติดต่อ ๐๘๕-๑๑๖-๓๖๓๕ หรือช่องทางตามที่กรมบัญชีกลางกำหนดภายในวันที่ ๒๑ เมษายน ๒๕๖๓ โดยสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) จะชี้แจงรายละเอียดดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ www.businesseventsthailand.com และ www.gprocurement.go.th ในวันที่ ๒๑ เมษายน ๒๕๖๓

ประกาศ ณ วันที่ ๑๗ เมษายน พ.ศ. ๒๕๖๓

(นางสาวจิตนันท์ เตชะศรีรินทร์)

ผู้อำนวยการฝ่ายบริหาร

ปฏิบัติหน้าที่แทน ผอ.สสปน.

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

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

1. **ชื่อโครงการ** การสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์ กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA
2. **ชื่อกิจกรรม** การสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์ กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA
3. **งบประมาณ**
 วงเงิน 1,400,000 บาท (หนึ่งล้านสี่แสนบาทถ้วน) ซึ่งเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่มและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทุกประเภทไว้ด้วยแล้ว

4. หลักการและเหตุผล

ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมาที่ สสพ. มีโครงการ MICE City และได้ดำเนินงานส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ ร่วมกับเมืองหลักในภูมิภาค 5 แห่ง คือ กรุงเทพฯ พัทยา เชียงใหม่ ภูเก็ต และขอนแก่น เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนให้เมืองเหล่านี้เป็นจุดหมายปลายทางหลักสำหรับการจัดประชุมสัมมนา การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และงานแสดงสินค้า ทั้งในระดับประเทศและนานาชาติ ซึ่งจากการดำเนินงานร่วมกันที่ผ่านมา มีความพยายามในการกำหนดจุดขายของเมืองต่างๆไม่ให้ทับซ้อนกัน เพื่อสร้างความหลากหลายของ ทางเลือกด้านจุดหมายปลายทางของการจัดประชุม อย่างไรก็ตาม สสพ. ในฐานะคู่คิดอุตสาหกรรมไมซ์ จำต้องสนับสนุนเมืองในการสร้างจุดขายที่ชัดเจน ทำให้ทุกภาคส่วนเห็นร่วม โดยจัดโครงการนำร่องเพื่อ หาอัตลักษณ์ และพัฒนาจุดขายเมืองจากอัตลักษณ์นั้นของเมือง เพื่อให้การทำการตลาดเมืองมีความ ชัดเจน และสามารถพัฒนางานไมซ์ที่สอดคล้องกับจุดขาย ทำให้ไมซ์ช่วยเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และสังคมของจังหวัด สร้างการพัฒนาที่ยั่งยืนของพื้นที่อย่างแท้จริง

ทั้งนี้ โครงการการสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA เป็นโครงการภายใต้ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ ๔ ของสสพ. เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมไมซ์ ให้มีความสอดคล้องตามกรอบ ยุทธ ศาสตร์ ๒๐ ปี เพื่อสร้างตัวอย่างการมองเมืองของตัวเองใหม่ ใช้จุดเด่น อันเป็นเป็นเอกลักษณ์ มาพัฒนาจุด ขายของจังหวัด และสร้างต้นแบบการพัฒนาเมือง MICE City ที่มีพื้นฐานจากอัตลักษณ์ของเมืองและเพื่อ พัฒนาแนวทางการทำตลาดเมือง Destination Marketing ที่เหมาะสมกับพื้นที่ เร่งลดอุปสรรคและมอง หาโอกาสใหม่ด้านการทำตลาดเมืองให้แก่ไมซ์ซิตี้

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อจัดทำโครงการนำร่อง สร้างตัวอย่างการมองเมืองของตัวเองใหม่ ใช้จุดเด่น อันเป็นเป็นเอกลักษณ์ มาพัฒนาจุดขายของจังหวัด และสร้างต้นแบบการพัฒนาเมือง MICE City ที่มีพื้นฐานจากอัตลักษณ์ของเมือง
- 5.2 เพื่อพัฒนาแนวทางการตลาดเมือง Destination Marketing ที่เหมาะสมกับพื้นที่ เร่งลดอุปสรรคและมองหาโอกาสใหม่ด้านการตลาดเมืองให้แก่ไมซ์ซิตี้
- 5.3 เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมในการกำหนดอนาคตนโยบายไมซ์ของเมือง
- 5.4 เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ที่มีศักยภาพและมีความสนใจในการจัดประชุมและนิทรรศการได้มีโอกาสได้พบปะ และแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์ความคิดเห็นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์

6. ขอบเขตการดำเนินงาน

ลักษณะงานภายใต้โครงการต้องครอบคลุม ดังนี้

- 6.1 จัดทำการดำเนินโครงการ ของโครงการสนับสนุนไมซ์ซิตี้ในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA ของจังหวัดภูเก็ต และเมืองพัทยา โดยนำเสนอจากการนำข้อมูลจาก “โครงการศึกษาและจัดทำข้อมูลยุทธศาสตร์ของเมืองที่มีศักยภาพ (City Profile)” ของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) มาจัดทำ การตลาดเมือง (Destination Marketing) ให้แก่ทั้ง 2 จังหวัด
- 6.2 นำเสนอแผนงานการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ (City DNA) ของจังหวัด ภูเก็ต และ เมืองพัทยา โดยได้มีการสอบถาม ข้อมูล จาก ผู้ประกอบการทางด้านอุตสาหกรรมไมซ์ เจ้าหน้าที่ทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมไมซ์ เป็นต้น
- 6.3 นำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่สามารถส่งเสริมให้อัตลักษณ์ของจังหวัดมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น
- 6.4 นำแผนการตลาดมาร่วมใช้กับกลุ่มเป้าหมายเพื่อพัฒนาจุดขาย (Unique Selling Point, USP) ในการทำการตลาดและการขายระดับเมืองอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านกิจกรรมการตลาดในรูปแบบที่เหมาะสม
- 6.5 นำแผนการตลาดมาดำเนินการจัดทำเครื่องมือทางการตลาดสำหรับจังหวัดภูเก็ตและเมืองพัทยา เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในการตลาดและการประชาสัมพันธ์จังหวัดต่อไป
- 6.6 สรุปผลการดำเนินงานโครงการฯ เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์ พร้อมนำเสนอผลการดำเนินงานและข้อเสนอแนะกับสสพ. และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

7. คุณสมบัติของผู้รับจ้าง

มาตรา 64 ภายใต้บังคับมาตรา 51 และมาตรา 52 ผู้ที่จะเข้ายื่นข้อเสนอในการจัดซื้อ จัดจ้างของหน่วยงานของรัฐ อย่างน้อยต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้าม ดังต่อไปนี้

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

8. หลักเกณฑ์การพิจารณาของคณะกรรมการ

สสพ. 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
ตัวแปรรองที่ 1	การบริหารจัดการและวางแผนโครงการ พิจารณาตามความเพียงพอของบุคลากร ความรู้ความสามารถของบุคลากร แผนการดำเนินงานและขั้นตอนการดำเนินงานที่เป็นระบบ รวมถึงความสามารถในการนำเสนอผลงานได้ตรงตามเวลาที่กำหนด	20
ตัวแปรรองที่ 2	วิธีการที่ใช้ในการศึกษา การวิเคราะห์และการนำเสนอ พิจารณาตามความเหมาะสมของแผนงาน แนวทางและวิธีการที่ใช้ในการศึกษา วิเคราะห์ รวมไปถึงนำเสนอเครื่องมือที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูล	40
ตัวแปรรองที่ 3	ความพร้อมและประสบการณ์ พิจารณาจากความพร้อมของบริษัท อันได้แก่ ข้อมูลบริษัทการดำเนินธุรกิจ (Company Profile) ประสบการณ์การทำงานที่ผ่านมาของบริษัท ข้อมูลอ้างอิงที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณา	25
ตัวแปรรองที่ 4	ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์ พิจารณาจากความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไมซ์	15
รวม		100

ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมการฯ มีดังต่อไปนี้

8.1 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องนำเสนอข้อเสนอทางเทคนิค ตามที่กำหนดไว้ใน TOR โดยต้องนำเสนอข้อมูลการดำเนินโครงการอย่างละเอียด พร้อมแสดงตัวอย่างประกอบ (ถ้ามี) เพื่อให้คณะกรรมการ มีความเข้าใจและเห็นภาพรวมตามแผนการดำเนินงานมากที่สุด

8.2 ผู้ยื่นข้อเสนอต้องได้คะแนนรวม ตัวแปรที่ 2 การพิจารณาด้านคุณภาพ: ข้อเสนอด้านเทคนิค ตั้งแต่ 70 คะแนนขึ้นไป จึงถือว่าผ่านหลักเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

8.3 สสพ.น. พิจารณาคัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอที่มีคุณภาพและคุณสมบัติถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งได้คะแนนรวมสูงสุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือก (ระเบียบกระทรวงการคลัง ข้อ 83 (2))

8.4 กรณีมีผู้ยื่นข้อเสนอได้คะแนนรวมสูงสุดเท่ากันหลายราย ให้พิจารณาผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้คะแนนสูงสุดจากเกณฑ์ที่มีน้ำหนักมากที่สุดเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก หากดำเนินการแล้วไม่อาจชี้ขาดตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวได้ ให้พิจารณาคัดเลือกผู้เสนอราคาต่ำสุดในลำดับแรกเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับคัดเลือก

9. ระยะเวลาดำเนินงานโครงการตามสัญญา

180 วันนับถัดจากวันที่ทำสัญญา

10. การส่งมอบงาน

ผู้รับจ้างต้องส่งมอบงานให้ สสปน. ผ่านคณะกรรมการตรวจรับภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังต่อไปนี้

ครั้งที่	รายละเอียดของการส่งมอบงาน	กำหนดวันส่งมอบ	สิ่งที่ใช้ในการส่งมอบ
1	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบแผนงานการจัดทำ City DNA ตามข้อ 6.1	ภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา	รายงานในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ (Thumb drive) ในรูปแบบการบรรยายเป็นลายลักษณ์อักษร (word file) และสรุปแนวทางโดยย่อ (Power Point) จำนวน 3 ชุด
2	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบ แผนงานการตลาดและรายงานความคืบหน้าโครงการการสนับสนุนไม่ซ้ำซ้อนในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA	ภายใน 90 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา	รายงานในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ (Thumb drive) ในรูปแบบการบรรยายเป็นลายลักษณ์อักษร (word file) และสรุปแนวทางโดยย่อ (Power Point) จำนวน 3 ชุด
3	ผู้รับจ้างต้องส่งมอบ รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการการสนับสนุนไม่ซ้ำซ้อนในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA	ภายใน 180 วัน นับถัดจากวันที่ทำสัญญา	<ol style="list-style-type: none">1. รายงานสรุปสำหรับผู้บริหาร2. รายงานฉบับสมบูรณ์เกี่ยวกับผลการค้นคว้า การประเมินและข้อเสนอแนะ ตามร่างสุดท้ายที่ได้รับอนุมัติจากที่เลียบจำนวน 5 เล่ม พร้อมไฟล์ต้นฉบับ3. รายงานสรุปผล ในรูปแบบไฟล์นำเสนอ (Powerpoint) บรรจุลง Thumb drive จำนวน 3 ชุด

11. เงื่อนไขการชำระเงิน

การจ่ายเงินค่าจ้างจัดทำโครงการฯ แบ่งออกเป็น 3 งวดดังนี้

11.1 งวดที่ 1 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 20 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 1 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

11.2 งวดที่ 2 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 35 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 2 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

11.3 งวดที่ 3 ผู้ว่าจ้างกำหนดจ่ายเงินอัตราร้อยละ 45 ของเงินค่าจ้างทั้งหมด เมื่อผู้รับจ้างส่งมอบงานครั้งที่ 3 เสร็จสิ้น ทั้งนี้กำหนดการจ่ายค่าจ้างจะพิจารณาจ่ายหลังจากคณะกรรมการตรวจรับเห็นชอบและได้รับการลงนามจากผู้มีอำนาจอนุมัติแล้วเท่านั้น

12. หลักประกันสัญญา

ผู้รับจ้างต้องวางเงินหลักประกันสัญญาไว้กับทางผู้ว่าจ้าง จำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของราคาซื้อหรือจ้าง

13. อาการแสดมภ์

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

14. อัตราค่าปรับ

สสปน. กำหนดเงื่อนไขในกรณีที่ผู้รับจ้างไม่สามารถส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนดไว้ในขอบเขตงาน โดยจะคิดค่าปรับเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.1 ของมูลค่าพัสดุที่ยังไม่ส่งมอบ แต่ต้องไม่ต่ำกว่าวันละ 100 บาท

15. การยกเลิก

สสปน. สงวนสิทธิยกเลิกการจัดซื้อจัดหา การจ้าง หรือสัญญาได้ในกรณีที่พิจารณาแล้วเห็นว่าผู้รับจ้างทำงานตามขอบเขตงานส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดล่าช้าจนเป็นเหตุให้เกิดความเสียหาย หรือการรับงานดังกล่าวไร้ประโยชน์ ไม่มีความสามารถที่จะดำเนินการตามขอบเขตงานหรือสัญญาให้มีคุณภาพและแล้วเสร็จตามกำหนด สสปน. จะไม่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆที่เกิดขึ้นกับผู้รับจ้าง และหากกรณีดังกล่าวทำให้ สสปน. เกิดความเสียหาย ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ และชดเชยค่าเสียหายที่เกิดขึ้นกับ สสปน. ด้วย โดยไม่มีเงื่อนไขใดๆทั้งสิ้น

16. กรรมสิทธิ์ของข้อมูลและเอกสาร

เอกสาร/ข้อมูล/ชิ้นงาน/ฐานข้อมูลและ/หรือซอฟต์แวร์และสิ่งอื่นใด ที่เป็นผลของการดำเนินงานจากโครงการนี้ งานที่ดำเนินการแล้วทุกชิ้นงานรวมทั้งที่ส่งมอบและที่ยังไม่ส่งมอบให้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ของ สสพ. ที่ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งผู้รับจ้างจะต้องส่งมอบให้ สสพ. และ สสพ. มีสิทธิ์ที่จะนำบางส่วนหรือทั้งหมดของชิ้นงานไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นไปเผยแพร่หรือทำซ้ำใหม่ได้

17. ข้อเสนอสิทธิ์

สสพ. ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่จ้างผู้รับจ้างครั้งนี้ หากปรากฏว่าการยื่นข้อเสนอไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่กำหนด หรือเมื่อ สสพ. พิจารณาแล้วเห็นว่า การจ้างผู้ที่ได้รับคัดเลือกดังกล่าวจะไม่เป็นประโยชน์ต่อทางสำนักงานเท่าที่ควร ซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆ ของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกสอบราคาที่เกิดขึ้นจากการนี้ เป็นค่าใช้จ่ายของผู้เสนอเข้ารับการคัดเลือกโดยผู้เสนอไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จาก สสพ. ทั้งสิ้น

18. การจ้างช่วง

ผู้รับจ้างจะต้องไม่เอางานทั้งหมดหรือแต่บางส่วนแห่งสัญญาไปจ้างช่วงอีกทอดหนึ่ง เว้นแต่การจ้างช่วงงานแต่บางส่วนที่ได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ว่าจ้างแล้ว การที่ผู้ว่าจ้างได้อนุญาตให้จ้างช่วงงานแต่บางส่วนดังกล่าวนั้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างหลุดพ้นจากความรับผิดชอบหรือพันธะหน้าที่ตามสัญญา และผู้รับจ้างจะยังคงต้องรับผิดชอบในความผิดและความประมาทเลินเล่อของผู้รับจ้างช่วงหรือของตัวแทนหรือลูกจ้างของผู้รับจ้างช่วงนั้นทุกประการ

กรณีผู้รับจ้างไปจ้างช่วงงานแต่บางส่วนโดยฝ่าฝืนความในวรรคหนึ่ง ผู้รับจ้างต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ 10 ของวงเงินของงานที่จ้างช่วงตามสัญญา ทั้งนี้ไม่ตัดสิทธิผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

หมายเหตุ :

1. ผลการตัดสินของ สสพ. ถือเป็นอันสิ้นสุด ผู้ที่ไม่ได้รับคัดเลือกจะต้องยอมรับและจะไม่ได้แย้งคัดค้านการตัดสินของ สสพ. ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น
2. สสพ. ขอสงวนสิทธิ์ที่อาจจะไม่เลือกผู้เสนอราคาที่ดีที่สุด แต่จะพิจารณาตามหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกโดยรวมเป็นสำคัญ
3. หน่วยงานที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องทำงานร่วมกับ สสพ. โดยก่อนตัดสินใจดำเนินการใดๆ จะต้องได้รับความยินยอมจาก สสพ. ก่อน
4. สสพ. ขอสงวนสิทธิ์ในการต่อรองราคากับผู้เสนอราคาทั้งก่อนหน้าและ/หรือภายหลังการตัดสินของ สสพ.
5. สสพ. ขอสงวนสิทธิ์ในการปรับเปลี่ยนหรือเพิ่มเติมเนื้อหาตามความเหมาะสม โดยได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการ

ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

ชื่อผู้ติดต่อ : นายพัฒนชัย สิงหะวาระ
รักษาการผู้อำนวยการสำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภาคใต้
Email: pattnachai_s@tceb.or.th โทรศัพท์ 02 694 6000 ต่อ 6014

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีใช้งานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ	การสนับสนุนไม่ซีซีดีในการทำการตลาดเมือง (Destination Marketing) โดยใช้ยุทธศาสตร์กำหนดจุดขายเมืองจาก City DNA		
หน่วยงานเจ้าของโครงการ	สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภูมิภาคใต้		
2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร		1,400,000	บาท
3. วันที่กำหนดราคากลาง	24 มี.ค. 2563	เป็นเงิน	1,537,186.66 บาท

(ราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ราคาต่อหน่วย (ถ้ามี) ให้แสดงรายละเอียดแต่ละรายการ

3.1	ค่าจัดทำ แผนงานการตลาด	410,166.66	บาท
3.2	ค่าจัดทำนำเสนอแผนงานการตลาดเมืองจากอัตลักษณ์ (City DNA) ของจังหวัดภูเก็ตและเมืองพัทยา	220,420.00	บาท
3.3	ค่าจัดทำนำเสนอข้อเสนอแนะเกี่ยวกับปัจจัยที่สามารถส่งเสริมให้อัตลักษณ์ของจังหวัดชัดเจนมากยิ่งขึ้น	181,900.00	บาท
3.4	ค่าจัดทำนำแผนการตลาดมาใช้ร่วมกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อพัฒนาจุดขาย (Unique Selling Point, USP)	308,516.66	บาท
3.5	ค่าจัดทำนำแผนการตลาดมาดำเนินการจัดทำเครื่องมือทางการตลาดสำหรับภูเก็ตและเมืองพัทยา	354,883.34	บาท
3.6	ค่าจัดทำสรุปผลการดำเนินงานโครงการฯ เพื่อจัดทำเป็นรายงานฉบับสมบูรณ์	61,300.00	บาท

4. แหล่งที่มีของราคากลาง

- 4.1 บริษัท Four Rooms
- 4.2 บริษัท ไฮฟ์สเตอร์ จำกัด
- 4.3 บริษัท กู้ดวิล คอมมูนิเคชั่นส์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง

นายพัฒนชัย สิงหะวาระ รักษาการผู้อำนวยการ สำนักส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ ภูมิภาคใต้
