

ขอบเขตของงาน (TOR)
งานจ้างกิจกรรมการยกระดับผลิตภัณฑ์สู่ตลาดโลก
การจ้างโดยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๕

๑. หลักการและเหตุผล

การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-๑๙ ส่งผลกระทบให้รายได้จากการท่องเที่ยวและการส่งออก ซึ่งเป็นรายได้สำคัญของประเทศหายไป ผู้ประกอบการรายย่อยขาดกำลังทุน และประชาชนขาดกำลังซื้อ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยจึงต้องหันกลับมาสร้างความเข้มแข็งภายในประเทศอันเป็นไปตามยุทธศาสตร์ชาติ โดยการสร้างฐานรากให้มั่นคง ด้วยการเปลี่ยนวิกฤตไวรัสโควิด-๑๙ ให้เป็นโอกาสในการสร้างเศรษฐกิจฐานรากในระดับท้องถิ่นและชุมชน ควบคู่ไปกับการกระจายความเจริญไปสู่ภูมิภาคในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจใหม่ทั้ง ๔ แห่งเพื่อให้เติบโตอย่างยั่งยืนผ่านการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตภาคเกษตรหรือปรับเข้าสู่เกษตรแปลงใหญ่ และเกษตรสมัยใหม่ การแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่า อุตสาหกรรมอาหารและเศรษฐกิจฐานรากชีวภาพ BCG รวมทั้งการพัฒนาการท่องเที่ยวและบริการเชิงสร้างสรรค์ที่มีคุณภาพสูง โดยมีการยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน และสนับสนุนกระบวนการผลิตที่เกี่ยวข้อง ด้วยการนำเอาเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการติดต่อสื่อสารเพื่อหลีกเลี่ยงการพบปะ และการอยู่ในสถานที่ที่มีการรวมตัวของคนเป็นจำนวนมาก การเปลี่ยนผ่านการทำงาน และการค้าสู่รูปแบบดิจิทัลจะช่วยให้หน่วยงานและบริษัทต่างๆ ปฏิบัติงาน และดำเนินธุรกิจได้มากขึ้น พร้อมประสิทธิภาพที่เพิ่มพูนอีกทั้งยังช่วยสนับสนุนให้กระแสด้านการค้าได้รับการขับเคลื่อนภายใต้สภาวะวิกฤต เพื่อรองรับความต้องการของตลาดโลกอีกด้วย เพื่อที่จะสามารถกระตุ้นและฟื้นฟูเศรษฐกิจได้ในขนาดใหญ่ มีความรวดเร็ว และทดแทนกับมูลค่าทางเศรษฐกิจที่สูญเสียไปในช่วงของการแพร่ระบาดของโควิด-๑๙

ในโอกาสนี้ ประเทศไทยได้เข้าร่วมงาน World Expo 2020 Dubai ณ เมืองดูไบ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ภายใต้หัวข้อ “Mobility for the future การขับเคลื่อนสู่อนาคต” โดยมีกระทรวงอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานสนับสนุนและผู้รับผิดชอบจัดกิจกรรมพิเศษบริเวณพื้นที่อเนกประสงค์ (Semi-Outdoor) เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยที่มีศักยภาพได้นำผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานไปเปิดตลาดแถบตะวันออกกลางและร่วมทำกิจกรรมเจรจาจับคู่ธุรกิจแบบออนไลน์กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กท.กสอ.) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทหน้าที่พิจารณาคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าร่วมงาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นเครื่องมือประเภทหนึ่งให้ SMEs สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ สามารถก้าวสู่เป้าหมายความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น กท.กสอ.จึงได้จัดกิจกรรมยกระดับผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดโลก ที่ช่วยพัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ SMEs ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อยกระดับผลิตภัณฑ์ให้สามารถเพิ่มมูลค่า และพัฒนาผู้ประกอบการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน

๒.๒ เพื่อส่งเสริม สนับสนุนโอกาสทางการตลาดให้กับผู้ประกอบการ โดยนำผลิตภัณฑ์ไปทดสอบตลาดเป้าหมาย




๓. กลุ่มเป้าหมาย

ผู้ประกอบการ SMEs ที่มีศักยภาพ มีสามารถ และสนใจนำสินค้าไปทดสอบตลาดต่างประเทศ ได้แก่

๑. กลุ่มผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกเพื่อออกงานแสดงสินค้าฮาลาลของกระทรวงอุตสาหกรรม
๒. กลุ่มผู้ประกอบการทั่วไป ประเภทอาหาร หรือไม่ใช่อาหาร

๔. พื้นที่ดำเนินงาน

การคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ประกอบการในพื้นที่กรุงเทพ และทั่วประเทศ ที่สนใจนำสินค้าไปทดสอบตลาดในต่างประเทศแถบตะวันออกกลาง คูเบ และบาห์เรน ให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

๕. ระยะเวลาดำเนินงาน

ระยะเวลา ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญา

๖. วงเงินงบประมาณ

จำนวนเงินงบประมาณ ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน)

๗. วิธีการจัดจ้าง

ดำเนินงานจ้างตาม พรบ.มาตรา ๕๕ (๑) โดยวิธีประกาศเชิญชวนทั่วไปและระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. ๒๕๖๐ ข้อ ๒๙ (๒) วิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

๘. ขอบเขตของงานและวิธีดำเนินงาน

๘.๑ วางแผนการดำเนินงาน และการบริหารโครงการ

๘.๑.๑ นำเสนอแผนการ และบริหารตลอดระยะเวลาตามสัญญาจ้าง กิจกรรมการยกระดับผลิตภัณฑ์สู่ตลาดโลก พร้อมนำเสนอความรับผิดชอบของผู้ประกอบการที่ครอบคลุมระหว่างร่วมกิจกรรมฯ

๘.๑.๒ นำเสนอทีมงานปฏิบัติงาน พร้อมประวัติการทำงาน วุฒิการศึกษาในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงบุคลากรระหว่างการดำเนินงาน ต้องมีการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรให้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมทราบภายใน ๓๐ วันนับตั้งแต่วันที่ที่มีการปรับเปลี่ยน

๘.๑.๓ ดำเนินการประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสมเชิญชวนผู้ประกอบการเป้าหมายสมัครเข้าร่วมกิจกรรมยกระดับผลิตภัณฑ์สู่ตลาดโลก

๘.๑.๔ จัดทำใบสมัครออนไลน์ เอกสารประชาสัมพันธ์ออนไลน์ รับสมัคร รวบรวมข้อมูล สรุปผลการรับสมัคร กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม

๘.๑.๕ ดำเนินการคัดเลือกผู้เข้าร่วมกิจกรรมจำนวนอย่างน้อย ๓๐ กิจการ จากกลุ่มเป้าหมายทั้ง ๒ กลุ่ม ร่วมกับเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

๘.๒ ดำเนินการจัดกิจกรรมการยกระดับผลิตภัณฑ์สู่ตลาดโลก

๘.๒.๑ จัดกิจกรรมฝึกอบรมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ครั้ง จำนวนอย่างน้อย ๓๐ กิจการ โดยเป็นหลักสูตรเตรียมความพร้อมด้านการค้าที่น่าสนใจของตลาดภูมิภาคตะวันออกกลาง การขนส่งสินค้า ระบบภาษี และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

๘.๒.๒ จัดหาสถานที่ประชุมที่เหมาะสม อาหารว่าง เครื่องดื่ม ให้เพียงพอต่อจำนวนผู้เข้าร่วมประชุม

๘.๒.๓ จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ในประเทศที่นำสินค้าไปทดสอบตลาด ได้รับทราบข้อมูล อย่างน้อยประเทศละ ๒ สื่อ

สม

ผู้ทรง

ณ

๘.๒.๔ คัดเลือกสินค้าจากผู้ประกอบการกิจการแต่ละรายไม่เกิน ๓ ผลิตภัณฑ์ (SKU)/กิจการ พร้อมรวบรวมสินค้าจากผู้ประกอบการต้องมีปริมาณสำหรับการขนส่งไปทดสอบตลาด รายละไม่เกิน ๒ คิวบิก เมตร/กิจการ พร้อมจัดส่งสินค้าผ่านระบบโลจิสติกส์ที่เชื่อถือได้ เป็นสากล

๘.๒.๕ รวบรวมภาพถ่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์และรายละเอียดข้อมูลสินค้าภาษาอังกฤษจากผู้ประกอบการเพื่อนำมาแปลเป็นภาษาอารบิก เพื่อปรับปรุงฉลากและบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม ทำให้ผู้ซื้อเข้าใจสินค้า

๘.๒.๖ จัดหาผู้ประสานงาน ๑ คน ให้สามารถให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการการปรับปรุงข้อมูล

๘.๒.๗ จัดหาผู้ขายสำหรับทดสอบตลาดให้ผู้ประกอบการจำนวน ๓ ครั้งๆ ละ ๒ คนโดยให้ความรู้การนำเสนอข้อมูล สามารถพูดและสื่อสารภาษาอังกฤษหรือภาษาท้องถิ่นได้ดี

๘.๒.๘ นำสินค้าไปทดสอบตลาด ณ ประเทศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศบาห์เรน ทั้งนี้ การทดสอบตลาดมีจำนวนอย่างน้อย ๓ ครั้ง(โดยได้รับความยินยอมกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม) สถานที่ที่นำสินค้าไปวางทดสอบตลาดต้องจัดตกแต่งพร้อมจัดวางสินค้าให้สวยงาม อยู่ในตำแหน่งที่ชัดเจนต่อผู้ซื้อสินค้าได้เข้าถึง มีเจ้าหน้าที่ดูแลและเชิญชวนให้ผู้ซื้อเลือกซื้อ มีจัดทำป้ายที่แสดงถึงสินค้าไทย สินค้าคุณภาพ พร้อมเครื่องหมายกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมปรากฏให้เห็นว่าเป็นสินค้าที่ได้รับการส่งเสริมการตลาด ดังนี้

- I. ห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้า ณ ประเทศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศบาห์เรน โดยนำมาสินค้าทดสอบตลาดระยะเวลาอย่างน้อย ๑๒๐ วัน
- II. ห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้า ณ ประเทศบาห์เรนโดยนำมาสินค้าทดสอบตลาดระยะเวลาอย่างน้อย ๑๒๐ วัน
- III. งานแสดงสินค้า ณ ประเทศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศบาห์เรนนำสินค้าไปทดสอบตลาดระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๔ วัน

หมายเหตุ โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบ อาทิ ค่าใช้จ่ายสำหรับการขนส่งสินค้าไปประเทศบาห์เรน ค่าเช่าพื้นที่ หรือค่าแรกเข้าสำหรับการวางสินค้า ค่าขนส่งระหว่างท่าเรือไปสถานที่จัดวางทดสอบตลาด และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

๘.๓ การติดตามผลลัพธ์และจัดทำรายงาน สรุปผลการดำเนินกิจกรรม

๘.๓.๑ จัดทำรายงานสถิติยอดขาย และรายได้หรือยอดขายสินค้าของผู้ประกอบการรายกิจการ สรุปผลเป็นรายเดือนโดยรายละเอียดของรายงานประกอบด้วย อาทิ

- ๑) ชื่อนามสกุลผู้ประกอบการ หน่วยงาน
- ๒) ประเภทสินค้า อาทิ อาหาร เสื้อผ้า เครื่องประดับ
- ๓) มูลค่าการซื้อขายสินค้า
- ๔) อื่นๆ

๘.๓.๒ ดำเนินการบันทึก จัดเก็บข้อมูล ประมวลผล ผู้ประกอบการแต่ละราย โดยออกแบบแบบฟอร์มรายงานผล รวมทั้ง ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการเข้าร่วมกิจกรรม โดยสรุปเป็นภาพรวมพร้อมภาพถ่ายประกอบการดำเนินงาน

๘.๓.๓ สินค้าผู้ประกอบการที่นำไปทดสอบตลาด ณ ห้างสรรพสินค้าหรือศูนย์การค้าในต่างประเทศ ผู้รับจ้างต้องมีการชี้แจง แสดงให้เห็นถึงความคืบหน้าการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ให้คณะกรรมการฯ และผู้ประกอบการได้รับทราบผลอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ ๒ ครั้ง

๘.๓.๔ ผู้รับจ้างทำตัวอย่างที่แสดงถึงกระบวนการพัฒนาที่ประสบผลสำเร็จ (Success Case) ของผู้ประกอบการที่ได้รับบริการภายใต้กิจกรรมโดยมีตัวอย่างไม่น้อยกว่า ๓ ราย เพื่อใช้ในการเผยแพร่ให้ผู้ประกอบการอื่นๆ ได้มีโอกาส

Don *ผู้ทรง* *มิ*

๘.๓.๕ จัดทำบทสรุปผู้บริหารความยาวไม่เกิน ๒ หน้า A4 และรายงานสรุปผลการดำเนินงานตลอดระยะเวลาดำเนินกิจกรรม พร้อมทั้งปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะพัฒนาการดำเนินงานทั้งนี้ รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) พร้อมไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ที่บันทึกใน External Hardish

๘.๓.๖ ดำเนินการประสานงานและจัดเก็บแบบฟอร์มต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มเป้าหมายตามที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมกำหนด อาทิ i.industry

๙. ตัวชี้วัดกิจกรรม

๙.๑ เชิงปริมาณ

ผู้ประกอบการ SMEs ภาคการผลิต จำนวน ๑๐ กิจการ ได้นำสินค้าไปทดสอบตลาดสากล (ตะวันออกกลาง)

๙.๒ เชิงคุณภาพ

(๑) ผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมกิจกรรมมีความพึงพอใจต่อกระบวนการให้บริการ ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๘๕

(๒) ผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมกิจกรรมมีความรู้ความเข้าใจขั้นตอนการทำธุรกิจระหว่างประเทศ ตะวันออกกลางเพิ่มขึ้น

๑๐. ผลลัพธ์กิจกรรม

ผู้ประกอบการ SMEs ที่นำสินค้าไปทดสอบตลาด จำนวนอย่างน้อย ๑๐ กิจการ มียอดขายหรือคำสั่งซื้อหรือรายได้เพิ่มขึ้น ไม่น้อยกว่าร้อยละ ๑๐

๑๑. คุณสมบัติผู้เสนอราคา

๑๑.๑. มีความสามารถตามกฎหมาย

๑๑.๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๑๑.๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๑๑.๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๑๑.๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระงับชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทำงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทำงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๑๑.๖. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๑๑.๗. เป็นนิติบุคคลซึ่งได้จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย ที่มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจประเภทเดียวกับงานที่คัดเลือกตามข้อกำหนด

๑๑.๘. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๑๑.๙. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์ความคุ้มกันเช่นนั้น

๑๑.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอราคาต้องลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๑๑.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีประสบการณ์และมีผลงานการทำธุรกิจระหว่างประเทศวันออกกลางอาทิ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ บาห์เรนไม่น้อยกว่า ๓ ปี โดยมีเอกสารที่เกี่ยวข้องหรือหนังสือรับรองผลงานนำมาแสดง

๑๑.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องขึ้นทะเบียนวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (SME-GP) พร้อมยื่นสำเนาในวันที่ยื่นข้อเสนอ

๑๒. วิธีการจ้าง / หลักเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสิน

การพิจารณาข้อเสนอจะดำเนินการโดยคณะกรรมการพิจารณาผลประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

๑๒.๑ คุณสมบัติของผู้เสนอราคา หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ คณะกรรมการจะไม่พิจารณาข้อเสนอเทคนิค

๑๒.๒ ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ครั้งนี้ กรมฯ จะพิจารณาตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์อื่น

๑๒.๓ ในการพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอส่วนราชการจะใช้หลักเกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์อื่น (Price Performance) จะพิจารณาโดยให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

๑๒.๓.๑ ราคาที่ยื่นเสนอ (Price) เป็นตัวแปรหลักประเภทบังคับ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๒๐

๑๒.๓.๒ คุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการ (ข้อเสนอด้านเทคนิค) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๘๐ (คิดจากคะแนนเต็ม ๑๐๐ คะแนน) ประกอบด้วย

ข้อเสนอด้านเทคนิค/เกณฑ์การพิจารณา	น้ำหนัก (ร้อยละ ๘๐)
๑. แผนการดำเนินงาน (Work Plan) และรูปแบบการจัดกิจกรรมตามขอบเขตการจ้าง (TOR) โดยพิจารณาคุณภาพ ความชัดเจน ความครบถ้วน ความสมบูรณ์ และมีความเป็นไปได้ในการปฏิบัติจริง	๒๐ คะแนน
๑.๑.นำเสนอแผนการดำเนินงาน และแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ตลอดโครงการและระยะเวลาดำเนินงานโดยแจกแจงรายละเอียดอย่างครบถ้วน สามารถปฏิบัติตามได้จริง และต้องนำเสนอกำหนดระยะเวลา (Time line) วัน เดือน ในแต่ละขั้นตอนการดำเนินงาน	(๑๐ คะแนน)
๑.๒.นำเสนอขั้นตอนกิจกรรมได้ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์ของการจัดกิจกรรมมีแผนการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ เหมาะสมและครบวงจร ที่แสดงถึงความเข้าใจกิจกรรมฯ ของผู้ยื่นข้อเสนอ มีการแสดงตัวอย่างผลงานที่จะดำเนินงานอย่างชัดเจนในวันนำเสนองาน นำเสนอความรับผิดชอบของผู้ประกอบการที่ครอบคลุมระหว่างร่วมกิจกรรมฯ และอื่นๆ อาทิ ค่าใช้จ่ายขนส่งสินค้า ค่าภาษีฯลฯ	(๗ คะแนน)
๑.๓.นำเสนอข้อมูลตลาดตะวันออกกลาง แนวโน้มสินค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพและเหมาะสมสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรมทดสอบตลาดสู่กลุ่มตลาดเป้าหมายที่มีศักยภาพและเหมาะสม	(๓ คะแนน)
๒. การวางแผนประชาสัมพันธ์	๑๐ คะแนน
๒.๑. นำเสนอแนวทางและกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ ชัดเจน โดดเด่น ข้อเสนอรูปแบบ และช่องทาง และกิจกรรมประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของกิจกรรมให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของแต่ละประเทศ และกำหนดกรอบระยะเวลาการดำเนินงาน (Time Frame)	(๔ คะแนน)

ข้อเสนอแนะเทคนิค / กลยุทธ์การพิจารณา	น้ำหนัก (ร้อยละ ๕๐)
๑.๒. นำเสนอแนวทางการออกแบบอาร์ตเวิร์ค และกราฟิก ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ที่สื่อให้กลุ่มเป้าหมายเข้าใจง่าย สะท้อนเอกลักษณ์ ความแตกต่าง และข้อได้เปรียบของสินค้าไทย	(๓ คะแนน)
๑.๓. การวางแผนแนวทางและกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ ข้อเสนอรูปแบบ และช่องทาง และกิจกรรมประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ ผ่านช่องทางออนไลน์กระตุ้นให้ผู้ประกอบการทั้งในประเทศสนใจเข้าร่วมกิจกรรม	(๓ คะแนน)
๓. การวางแผนและบริหารจัดการการทดสอบสินค้ากับตลาดต่างประเทศ	๕๐ คะแนน
๓.๑. นำเสนอพื้นที่ หรือสถานที่การจัดงาน เพื่อนำสินค้าของผู้ประกอบการจำนวน ๓๐ กิจกรรม นำมาทดสอบตลาดต่างประเทศ ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การจัดกิจกรรม จำนวน ๓ แห่ง - สถานที่ที่ ๑ และ ๒ จำนวน ๒ ประเทศ มีระยะเวลาการนำสินค้ามาทดสอบตลาด แต่ละแห่งไม่น้อยกว่า ๑๒๐ วัน - สถานที่ที่ ๓ นำสินค้าของผู้ประกอบการ นำมาจัดงานออกร้านหรืองาน Event เพื่อทดสอบตลาด โดยมีระยะเวลานำสินค้ามาทดสอบตลาด ไม่น้อยกว่า ๔ วัน โดยนำเสนอภาพถ่ายหรือ vdo มีการแสดงตัวอย่างผลงานที่ดำเนินงานที่ผ่านมา ทั้งนี้ สถานที่ที่นำมาเสนอต้องเป็นสถานที่ที่คนทั่วไปรู้จัก มีการซื้อขายสินค้า และสามารถนำสินค้าไปขายได้	(๑๕ คะแนน)
๓.๒. นำเสนอแนวความคิด แผนงาน การคัดเลือกสินค้า และการบริหารสินค้าไปทดสอบตลาดในตลาดต่างประเทศ ที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การจัดกิจกรรม ในระยะเวลาของกิจกรรม มีขั้นตอนการให้คำปรึกษาและคำแนะนำที่มีประสิทธิภาพ เหมาะสมและครบวงจร มีการนำเทคโนโลยีดิจิทัลและอุปกรณ์สมัยใหม่มาใช้เพื่อให้ขั้นตอนต่างๆ ดำเนินการได้อย่างราบรื่น มีการนำเสนอตัวอย่างผลงานในวันนำเสนอ	(๑๐ คะแนน)
๓.๓. นำเสนอขั้นตอนและระยะเวลาการทำงานที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมตามเวลา มีแผนการเตรียมความพร้อมผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม ในการจัดส่งสินค้าผ่านระบบโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพ มีการนำเสนอผลงานที่เคยดำเนินการมานำเสนอเพื่อให้เห็นภาพชัดเจนและสร้างความมั่นใจแก่คณะกรรมการ	(๑๐ คะแนน)
๓.๔. นำเสนอแนวความคิดและการออกแบบตกแต่งสถานที่ที่มีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์กิจกรรมของการจัดงาน มีขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสม มีตัวอย่างผลงานที่จะดำเนินการได้สอดคล้องและครอบคลุมกับแนวคิดในวันนำเสนอ	(๑๕ คะแนน)
๔. ความพร้อมในการดำเนินงาน รวมถึงผลงาน ประสบการณ์ และทีมงาน	๒๐ คะแนน
๔.๑. นำเสนอบุคลากรเพื่อบริหารกิจกรรมตลอดโครงการ เพื่อวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ได้แก่ หัวหน้าโครงการ เจ้าหน้าที่ประสานงาน พร้อมแนบรายชื่อ ประวัติย่อ และช่องทางการติดต่อ เพื่อให้การดำเนินงานโครงการมีประสิทธิภาพ	(๓ คะแนน)
๔.๒. นำเสนอเจ้าหน้าที่หรือทีมปฏิบัติงานที่มีประสบการณ์ และบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ หรือมีประสบการณ์ในการเจรจาการค้า หรือการทำงานด้านการตลาด หรือด้านเทคโนโลยี ด้านออนไลน์ รวมถึงด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้อง สอดคล้องและเหมาะสมกับแผนการดำเนินงาน พร้อมแนบรายชื่อ ประวัติย่อ และช่องทางการติดต่อ	(๕ คะแนน)





ข้อเสนอแนะด้านเทคนิค/เกณฑ์การพิจารณา	น้ำหนัก (ร้อยละ๘๐)
๔.๓. มีการวางแผนและจัดเตรียมทีมงานที่เหมาะสมและเพียงพอต่อการดำเนินงานให้เห็นว่าสามารถส่งมอบงานได้ทัน ถูกต้อง ครบถ้วน ตามระยะเวลาส่งมอบงาน	(๔ คะแนน)

๑๒.๔ คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอแนะด้านเทคนิคของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติแล้ว และทำการพิจารณาคุณภาพและคุณสมบัติ (ข้อเสนอแนะด้านเทคนิค) โดยวิธีการนำเสนอผลงาน คณะกรรมการฯ จะพิจารณาจากข้อเสนอแนะด้านเทคนิค ของผู้ยื่นข้อเสนอทุกรายที่ผ่านการตรวจสอบคุณสมบัติแล้ว และทำการพิจารณาคุณภาพและคุณสมบัติ (ข้อเสนอแนะทางเทคนิค) โดยวิธีการนำเสนอผลงาน จากคะแนนเต็ม ๑๐๐ คะแนน และต้องมีคะแนนเฉลี่ย ๘๐ คะแนนขึ้นไป จึงจะถือผ่านเกณฑ์การพิจารณาทางเทคนิค

๑๒.๕ หลังจากนั้นคณะกรรมการฯ จะนำคะแนนทั้ง ๒ ส่วนมารวมกัน พร้อมหาค่าเฉลี่ย โดยผู้ที่ได้รับคะแนนสูงสุดจะเป็นผู้ได้รับคัดเลือกให้ดำเนินการโครงการต่อไป

๑๒.๖ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ทรงไว้ซึ่งสิทธิ์ที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใด หรือราคาที่เสนอทั้งหมดก็ได้ สุดแต่จะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ และให้ถือว่า การตัดสินใจของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นเด็ดขาด ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายใดๆ มิได้

๑๒.๗ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม สามารถพิจารณายกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ และลงโทษผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ทิ้งงาน ไม่ว่าจะเป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกหรือไม่ก็ตาม หากมีเหตุที่เชื่อได้ว่าการยื่นข้อเสนอกระทำการโดยไม่สุจริตเช่น การเสนอเอกสารอันเป็นเท็จ หรือใช้ข้อมูลเท็จหรือบิดเบือนข้อมูลอื่นมายื่นข้อเสนอแทน เป็นต้น

๑๒.๘ ในกรณีที่ไม่สามารถคัดเลือกผู้ดำเนินการที่มีคุณสมบัติและราคาที่เหมาะสมได้ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมขอสงวนสิทธิ์ที่จะยกเลิกการจัดจ้าง ทั้งนี้ ผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้นไม่ได้

๑๒.๙ ในกรณีที่ผู้ผ่านเกณฑ์เพียงรายเดียวให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการพิจารณาผลประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ ที่จะพิจารณาแล้วเห็นว่ามีความเหมาะสมและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อราชการ โดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้เสนอราคาต่ำสุด แต่ทั้งนี้จะต้องอยู่ในวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร

๑๒.๑๐ ในการตัดสินใจประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือในการทำสัญญา คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม มีสิทธิให้ผู้ยื่นเสนอชี้แจงข้อเท็จจริงเพิ่มเติมได้ กรมฯ มีสิทธิที่จะไม่รับข้อเสนอ ไม่รับราคาหรือไม่ทำสัญญา หากข้อเท็จจริงดังกล่าวไม่มีความเหมาะสมหรือไม่ถูกต้อง

๑๒.๑๑ ในกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอรายที่เสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาต่ำจนคาดหมายได้ว่าไม่อาจดำเนินงานตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ได้ คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือกรมฯ จะให้ผู้ยื่นข้อเสนอชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่า ผู้ยื่นข้อเสนอดำเนินงานตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ให้เสร็จสมบูรณ์ หากคำชี้แจงไม่เป็นที่ยอมรับได้ กรมฯ มีสิทธิที่จะไม่รับข้อเสนอหรือไม่รับราคาของผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอดังกล่าวๆ ไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายใดๆ จากกรมฯ

๑๒.๑๒ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ขอสงวนสิทธิ์ในข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการยกระดับผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล หากผู้ยื่นข้อเสนอเอาข้อมูลที่เกี่ยวข้องไปใช้ โดยมิได้รับความยินยอมหรือทำให้เกิดความเสียหายแก่ทางราชการ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมสงวนสิทธิ์ที่จะฟ้องร้องผู้ทำให้เกิดความเสียหายและดำเนินคดีตามกฎหมายต่อไป

๑๒.๑๓ ข้อเสนอแนะด้านเทคนิค ที่จำเป็นต้องยื่นในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement: e-GP) ของกรมบัญชีกลางให้ครบถ้วนตามข้อกำหนดในประกาศของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมซึ่งถือเป็นสาระสำคัญในการพิจารณาผล ประกอบด้วย

จกม ๑๒๖๖

๗

(๑) ผู้เสนอราคาจะต้องนำเสนอรายละเอียดการดำเนินงานตามขอบเขตของงานข้อ ๘ ทั้งหมด โดยต้องมีเนื้อหาสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ กลุ่มเป้าหมาย และนโยบายการดำเนินงานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมโดยละเอียด ทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณ

(๒) ผู้เสนอราคาจะต้องนำเสนอประวัติ ผลงานและประสบการณ์ของบริษัท (Company Profile) และเอกสารหนังสือจดทะเบียนบริษัท หรือเอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมรายชื่อและประวัติของทีมงานโดยสรุป

(๓) ผู้เสนอราคาจะต้องนำเสนอผลงานและประสบการณ์ที่ผ่านมาในการดำเนินโครงการที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และลักษณะของกิจกรรมภายในระยะเวลา ๓ ปี และเอกสารที่เกี่ยวข้องหรือหนังสือรับรองผลงานที่สามารถแสดงและเชื่อถือได้

(๔) ผู้เสนอราคาจะต้องระบุที่ตั้งของบริษัทให้ชัดเจน พร้อมทั้งแจ้งรายชื่อ เบอร์โทรศัพท์ และอีเมลล์ของผู้ประสานงานหลัก ซึ่งสามารถติดต่อได้ในกรณีเร่งด่วน โดยแนบรายละเอียดในแผ่นสุดท้ายของข้อเสนอด้านเทคนิค

ทั้งนี้ กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จะแจ้งลำดับวัน เวลา สถานที่ เพื่อนำเสนอรายละเอียดทางเทคนิค (Present) ต่อไป และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมจะไม่พิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคของผู้เสนอราคาที่ไม่มานำเสนองานตามวัน เวลา และสถานที่ที่กำหนด

๑๓. การส่งมอบงานและการจ่ายเงิน

การส่งมอบงานและการจ่ายเงิน แบ่งเป็น ๓ งวด ดังนี้

งวดงานที่ ๑ จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๑๕ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการตามขอบเขตงานข้อที่ ๘.๑.๑ - ๘.๑.๔ แล้วเสร็จ พร้อมทั้งจัดทำแผนงานการดำเนินกิจกรรมจัดส่งรายงานเบื้องต้น (Inception Report) จำนวน ๖ ชุด และผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานจ้างตามขอบเขตงานข้อที่ ๘.๑.๑ - ๘.๑.๔ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว

งวดงานที่ ๒ จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๓๕ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๗๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างได้ดำเนินการตามขอบเขตงานข้อที่ ๘.๑.๕ และ ๘.๒.๑ - ๘.๒.๗ แล้วเสร็จ พร้อมทั้งจัดทำแผนงานการดำเนินกิจกรรมจัดส่งรายงานความคืบหน้า (Progress Report) จำนวน ๖ ชุด และผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานจ้างตามขอบเขตงานข้อที่ ๘.๑.๕ และ ๘.๒.๑ - ๘.๒.๗ ไว้โดยครบถ้วนแล้ว

งวดงานที่ ๓ จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๕๐ ของวงเงินค่าจ้างทั้งหมด ภายใน ๒๔๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา เมื่อผู้รับจ้างดำเนินงานข้อที่ ๘.๒.๘ และงานส่วนที่เหลือให้แล้วเสร็จ พร้อมส่งมอบรายงานสรุปผลการดำเนินงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) ในรูปแบบเล่มรายงานภาพนิ่ง โดยบันทึกในรูปแบบ Thumb Drive จำนวน ๖ ชุด และผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับรายงานสรุปผลการดำเนินงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report) โดยครบถ้วน

หมายเหตุ : การจัดทำรายงานเพื่อส่งมอบงานแต่ละงวด ให้จัดทำรายงานในรูปแบบเอกสารที่เป็นเล่มพิมพ์สี จำนวน ๑ ชุด และเล่มถ่ายเอกสาร ๕ ชุด และในรูปแบบ CD และ/หรือ DVD จำนวน ๒ ชุด สำหรับงวดงานที่ ๑ - ๒ และในรูปแบบอุปกรณ์บันทึกไฟล์ข้อมูลแบบพกพา อาทิ ทัมบ์ไดร์ฟ (Thumb drive)/แฟลชไดร์ฟ (flash drive) สำหรับงวดงานที่ ๓ จำนวน ๒ ชุด โดยมีรายละเอียดดังนี้

- รายงานที่จัดทำเป็นเอกสารรูปเล่ม อย่างน้อยต้องประกอบด้วย บทสรุปผู้บริหาร คำนำ สารบัญ เลขหน้ากำกับทุกหน้าเอกสาร รายงานการดำเนินกิจกรรมทุกขั้นตอน/กระบวนการในงวดงานนั้น และผลการดำเนินกิจกรรม ฯลฯ





- การส่งมอบงานทุกงวดให้จัดเป็นไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ที่มีเนื้อหาตรงกันและถูกต้อง ครบถ้วนเหมือนในรายงานเอกสารที่เป็นรูปเล่ม และบันทึกในรูปแบบ (Format) ของ Microsoft Office เช่น Word (.doc), Excel (.xls), Power point (.ppt), Portable Document Format (.pdf) และรูปภาพประกอบ (.bmp, .jpg, .tiff) ในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง และ/หรือประกอบกันหลายรูปแบบก็ได้
- บนหน้าซอง/กล่องบรรจุ CD และ/หรือ DVD และทัมป์ไดรฟ์ (Thumb drive)/แฟลชไดรฟ์ (flash drive) บันทึกไฟล์รายงานอิเล็กทรอนิกส์ ต้องมีชื่อระบุกิจกรรมและปีงบประมาณที่ดำเนินการ
- บันทึกข้อมูลผลงานในระบบบันทึกข้อมูลผลงานผู้รับจ้างของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (<http://contractorwork.dip.go.th>) ในการส่งมอบงานแต่ละงวดด้วย

๑๓. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดตามสัญญาจ้างได้ และผู้ว่าจ้างยังไม่บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของค่าจ้างตามสัญญานับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามที่สัญญาหรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานล่าช้า จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง

๑๔. ความรับผิดชอบในความบกพร่องของงานจ้าง

ในการดำเนินงานผู้รับจ้างจะต้องรับประกันความบกพร่องจากการดำเนินงานภายใน ๑ เดือน นับถัดจากวันที่ได้รับมอบงานดังกล่าว โดยต้องรีบแก้ไขจัดการซ่อมแซมให้ใช้งานได้ดังเดิม ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

๑๕. หน่วยงานรับผิดชอบ

กองพัฒนาดิจิทัลอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

เลขที่ ๗๕/๖ ถนนพระรามที่ ๖ แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ๑๐๔๐๐

โทร. ๐ ๒๔๓๐ ๖๘๗๑ ต่อ ๔

แฟกซ์ ๐ ๒๓๕๔ ๓๒๒๑

สม/ งาม

กย