ขอบเขตของงาน
กิจกรรมพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่สากล (Thai Franchise Towards Global)
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสู่ระบบการค้ายุคใหม่
ปีงบประมาณ ๒๕๗๐

---

๑. หลักการและเหตุผล

การส่งเสริมให้ธุรกิจแฟรนไชส์ไทยขยายตลาดสู่ต่างประเทศเป็นอีกหนึ่งแนวทางสำคัญในการขับเคลื่อนการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะการผลักดันธุรกิจแฟรนไชส์ไทยที่ได้รับการพัฒนาจนมีศักยภาพ มีระบบบริหารจัดการที่ได้มาตรฐาน และมีความพร้อมในการแข่งขันในตลาดสากล ให้สามารถขยายธุรกิจสู่ต่างประเทศได้อย่างเป็นรูปธรรม ซึ่งนอกจากจะเป็นการเปิดโอกาสให้แบรนด์ไทยเข้าถึงตลาดและกลุ่มผู้ลงทุนรายใหม่แล้ว ยังช่วยขยายฐานการลงทุน สร้างการรับรู้และการยอมรับในศักยภาพของธุรกิจแฟรนไชส์ไทยในระดับนานาชาติ อันจะนำไปสู่การยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ และสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้แก่ประเทศ พร้อมทั้งมีส่วนสนับสนุนเป้าหมายการเพิ่มสัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศของ SMEs (SME GDP) ให้บรรลุเป้าหมายร้อยละ ๔๐ ภายในปี ๒๕๗๐

เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศผ่านธุรกิจแฟรนไชส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งเป็นหน่วยงานหลักด้านการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ของไทยจึงได้ดำเนินการผลักดันโอกาสทางการค้าและสร้างมาตรฐานให้กับธุรกิจแฟรนไชส์ไทยมาอย่างต่อเนื่องผ่านกิจกรรมสำคัญต่าง ๆ อาทิ การสัมมนาหลักสูตร DBD Franchise Program การสร้างมาตรฐานธุรกิจแฟรนไชส์ไทยผ่านกิจกรรม Franchise Standard ตลอดจนการเปิดโอกาสให้ธุรกิจแฟรนไชส์เข้าร่วมงานแสดงสินค้าและนำเสนอธุรกิจแฟรนไชส์ที่สำคัญระดับประเทศ โดยจากการดำเนินการที่ผ่านมา มีธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการพัฒนาจากกรมฯ แล้ว จำนวน ๕๙๕ ธุรกิจ และมีธุรกิจที่มีความพร้อมในการดำเนินกิจการและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล สามารถขยายโอกาสทางธุรกิจในต่างประเทศมากกว่า ๔๙ ธุรกิจ สู่ ๓๑ ประเทศทั่วโลก ซึ่งส่วนมากเป็นประเทศในแถบภูมิภาคอาเซียน

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงการขยายโอกาสทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งเป็นภูมิภาคใกล้เคียงและสามารถขยายตลาดได้ง่ายด้วยความคล้ายทางวัฒนธรรมและค่านิยม พบว่า ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคด้วยจำนวนประชากรถึง ๒๘๖.๖ ล้านคน และมีขนาดเศรษฐกิจโดยวัดจากผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) ๑.๕๓ ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐ ยังมีธุรกิจแฟรนไชส์ไทยเข้าประกอบธุรกิจและเปิดสาขาไม่มากนัก โดยตัวอย่างของแบรนด์ไทยที่เปิดสาขาแล้วในอินโดนีเซีย เช่น Black Canyon, Greyhound และ The Waffle เป็นต้น ซึ่งแสดงให้เห็นว่าธุรกิจของไทยมีศักยภาพ และสามารถที่จะเปิดตลาดในอินโดนีเซียได้ ซึ่งจะเป็นโอกาสให้กับแบรนด์ไทยอื่น ๆ ในการขยายตลาดสู่อินโดนีเซีย และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้กับแบรนด์แฟรนไชส์ไทยในเวทีต่างประเทศได้

ดังนั้น เพื่อขยายโอกาสทางการตลาดให้กับธุรกิจแฟรนไชส์ไทยไปยังประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีความพร้อมทางด้านกำลังซื้อ และศักยภาพของการเติบโตทางเศรษฐกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงกำหนดจัดกิจกรรมพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่สากล (Thai Franchise Towards Global) ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสู่ระบบการค้ายุคใหม่ ปีงบประมาณ ๒๕๗๐ โดยตั้งเป้านำธุรกิจแฟรนไชส์ไทยขยายโอกาสสู่ประเทศใหม่ ณ ประเทศอินโดนีเซีย ต่อยอดความสำเร็จจากการนำธุรกิจแฟรนไชส์ไทยขยายธุรกิจสู่ประเทศมาเลเซียผ่านการเข้าร่วมงาน Franchise Expo Malaysia ในปี ๒๕๖๘ และ ๒๕๖๙ และได้รับผลตอบรับที่ดีมากจากนักลงทุนชาวมาเลเซีย โดยการดำเนินกิจกรรมในปี ๒๕๗๐ นี้ กรมฯ วางแผนบ่มเพาะองค์ความรู้ พัฒนาศักยภาพธุรกิจแฟรนไชส์ไทย เตรียมความพร้อมด้านการวางแผนการบริหารธุรกิจแฟรนไชส์ในต่างประเทศ และทักษะการเจรจาธุรกิจ พร้อมนำผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ไทยที่มีศักยภาพเข้าร่วมงานนำเสนอธุรกิจแฟรนไชส์ขนาดใหญ่ในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งจะเป็นการเปิดตลาดใหม่ขยายโอกาสทางการค้าให้กับธุรกิจแฟรนไชส์ไทยให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นในภูมิภาคอาเซียน สามารถเชื่อมโยงธุรกิจกับนักลงทุนรายใหม่ และขยายสาขาในต่างประเทศได้ อันจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจไทยในเวทีระหว่างประเทศ และดึงเงินทุนหมุนเวียนกลับเข้าสู่ประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

.....
ประธานกรรมการ

๒. วัตถุประสงค์

๒.๑ เพื่อพัฒนาองค์ความรู้และทักษะความพร้อมให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ในการขยายโอกาสสู่ตลาดต่างประเทศ

๒.๒ เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดให้กับธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีศักยภาพได้เข้าร่วมงานนำเสนอธุรกิจแฟรนไชส์ในต่างประเทศ เพื่อขยายโอกาสทางการตลาดและสร้างฐานการค้าใหม่ให้กับธุรกิจแฟรนไชส์ไทย

๒.๓ เพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจแฟรนไชส์ไทยให้เป็นที่รู้จักในผู้สนใจลงทุนในต่างประเทศ

๓. คุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ

๓.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๓.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๓.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๓.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๓.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทิ้งงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทิ้งงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทิ้งงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๓.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๓.๗ เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๓.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๓.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่ รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นว่านั้น

๓.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ “กิจการร่วมค้า” ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

(๑) การกำหนดสัดส่วนในการเข้าร่วมค้าของคู่สัญญา

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้า (ข้อตกลงฯ) กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงฯจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

(๒) กรณีที่ข้อตกลงฯ กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค้านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

(๓) การยื่นข้อเสนอของกิจการร่วมค้า

(๓.๑) กรณีข้อตกลงฯ กำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่ง เป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงฯ ที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

.....

ประธานกรรมการ

(๓.๒) ผู้ยื่นข้อเสนอด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ให้ผู้เข้าร่วมค้าที่ได้รับมอบหมายหรือมอบอำนาจตามข้อ (๓.๑) ดำเนินการซื้อเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ กรณีที่มีการจำหน่ายเอกสารซื้อหรือจ้าง

๓.๑๑ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องลงทะเบียนที่มีข้อมูลถูกต้องครบถ้วนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

๓.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

(๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยหรือต่างประเทศ ซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิที่ปรากฏในงบแสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนองบแสดงฐานะการเงิน ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ หมายถึง งบแสดงฐานะการเงินย้อนไปก่อนวันที่หน่วยงานของรัฐกำหนดให้เป็นวันยื่นข้อเสนอ ๑ ปีปฏิทิน เว้นแต่กรณีนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยหากวันยื่นข้อเสนอเป็นช่วงระยะเวลาที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนดให้นิติบุคคลยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งจะอยู่ในช่วงเดือนมกราคม - เดือนพฤษภาคม ของทุกปี โดยนิติบุคคลที่เป็นผู้ยื่นข้อเสนอนั้นยังอยู่ในช่วงของการยื่นงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า คือ ช่วงเดือนมกราคม – เดือนพฤษภาคม กรณีนี้ให้สามารถยื่นงบแสดงฐานะการเงินย้อนไปอีก ๑ ปี ได้

(๒) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ซึ่งยังไม่มีการรายงานงบแสดงฐานะการเงินกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า หรือกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศซึ่งยังไม่มีการรายงานงบแสดงฐานะการเงิน ให้พิจารณาการกำหนดมูลค่าของทุนจดทะเบียน โดยผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระมูลค่าหุ้นแล้ว ณ วันที่ยื่นข้อเสนอ ไม่ต่ำกว่า ๒ ล้านบาท

(๓) สำหรับการจัดซื้อจัดจ้างครั้งหนึ่งที่มีวงเงินเกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา ให้พิจารณาจากหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากไม่เกิน ๙๐ วันก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยต้องมีเงินฝากคงเหลือในบัญชีธนาคารเป็นมูลค่า ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง และหากเป็นผู้ชนะการจัดซื้อจัดจ้างหรือเป็นผู้ได้รับการคัดเลือกจะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

(๔) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ สามารถดำเนินการได้ ดังนี้

(๔.๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือบุคคลธรรมดาที่ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

(๔.๒) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือบุคคลธรรมดาที่มิได้ถือสัญชาติไทย ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง จะเป็นสินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของ

ประธานกรรมการ

ธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ หรือเป็นสินเชื่อที่ธนาคารต่างประเทศหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารกลางต่างประเทศนั้น ตามรายชื่อบริษัทที่ธนาคารกลางต่างประเทศนั้นแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอนับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน

(๕) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ หรือบุคคลธรรมดาที่มิได้ถือสัญชาติไทยตามข้อ (๒) ข้อ (๓) และข้อ (๔.๒) มูลค่าจะต้องเป็นไปตามอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราตามประกาศที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด ในช่วงระหว่างวันที่เผยแพร่ประกาศและเอกสารประกวดราคาในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) จนถึงวันเสนอราคา

ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นเอกสารที่แสดงให้เห็นถึงข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าสุทธิของกิจการแล้วแต่กรณีประกอบกับเอกสารดังกล่าวจะต้องผ่านการรับรองตามระเบียบกระทรวงการต่างประเทศว่าด้วยการรับรองเอกสาร พ.ศ. ๒๕๓๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติมกำหนด โดยจะต้องยื่นเอกสารดังกล่าวในวันยื่นข้อเสนอ หากผู้ยื่นข้อเสนอมิได้มีการยื่นเอกสารดังกล่าวมาพร้อมกับการยื่นข้อเสนอ ให้ถือว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นยื่นเอกสารไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคา

(๖) กรณีตาม ข้อ (๑) - ข้อ (๕) ไม่ใช้บังคับกับกรณีดังต่อไปนี้

(๖.๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐภายในประเทศ

(๖.๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย พ.ศ. ๒๔๘๓ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

(๖.๓) งานจ้างก่อสร้างที่กรมบัญชีกลางได้ขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการงานก่อสร้างแล้ว และงานจ้างก่อสร้างที่หน่วยงานของรัฐที่ได้มีการจัดทำบัญชีผู้ประกอบการงานก่อสร้างที่มีคุณสมบัติเบื้องต้นไว้แล้วก่อนวันที่พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างฯ มีผลใช้บังคับ

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

(๖.๕) การซื้ออสังหาริมทรัพย์และการเช่าอสังหาริมทรัพย์

(๖.๖) กรณีงานจ้างบริการหรืองานจ้างเหมาบริการกับบุคคลธรรมดา เช่น จ้างพนักงานขับรถ ครูชาวต่างชาติ พนักงานเก็บขยะ พนักงานบันทึกข้อมูล เป็นต้น

๓.๑๓ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีผลงานด้านการดำเนินกิจกรรมนำผู้ประกอบการออกคูหาในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ ผลงาน ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน ๕ ปี และผลงานต้องมีมูลค่าไม่น้อยกว่า ๑,๓๐๐,๐๐๐ บาท (หนึ่งล้านสามแสนบาทถ้วน) ซึ่งเป็นผลงานที่แล้วเสร็จและมีวงเงินครบถ้วนเป็นสัญญาเดียว โดยแนบหนังสือรับรองผลงานจากหน่วยงานพร้อมรับรองสำเนาถูกต้องแนบมาพร้อมในวันที่ยื่นข้อเสนอและเสนอราคา

๔. ลักษณะงานจ้าง

๔.๑ จัดกิจกรรมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับโอกาสธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสู่สากล แบ่งปันประสบการณ์และสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์และผู้ที่สนใจ โดยมีกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรมรวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ คน

๔.๒ จัดกิจกรรม Franchise Global Bootcamp พัฒนาทักษะการขยายธุรกิจแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศให้กับธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการคัดเลือก จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ธุรกิจ

.....

ประธานกรรมการ

๔.๓ จัดทำกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจแฟรนไชส์ไทย โดยการนำผู้ประกอบการแฟรนไชส์ไทย จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ธุรกิจ เข้าร่วมนำเสนอและเจรจาธุรกิจในงานแสดงธุรกิจที่เกี่ยวข้อง (Showcase & Business Matching) ณ ประเทศอินโดนีเซีย ในรูปแบบพาวิลเลี่ยน

๕. ขอบเขตการดำเนินงาน

๕.๑ จัดทำแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ให้ครอบคลุมลักษณะของงานตามข้อ ๕ โดยนำเสนอแนวคิดและวิธีการดำเนินกิจกรรม กำหนดระยะเวลาการจัดกิจกรรมของแต่ละกิจกรรม แผนการประชาสัมพันธ์ กำหนดหลักเกณฑ์การรับสมัครผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม พร้อมออกแบบอาร์ตเวิร์คสำหรับใช้เป็น Key Visual และสื่อประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับงาน เพื่อใช้เป็นธีมหลักของงาน

๕.๒ ประสานงานกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ (สคต.) ณ กรุงจาการ์ตาอย่างใกล้ชิด อาทิ การนำเสนอหัวข้อการบรรยาย วิทยากร การจองพื้นที่ออกบูธในงานแสดงสินค้านานาชาติที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ที่จัดในประเทศอินโดนีเซีย และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การดำเนินกิจกรรมของโครงการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

๕.๓ จัดกิจกรรมสร้างการรับรู้เกี่ยวกับโอกาสธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสู่สากล จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ ชั่วโมง สำหรับผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์และผู้ที่สนใจ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐ คน เพื่อแบ่งปันประสบการณ์และสร้างแรงบันดาลใจด้านการขยายธุรกิจแฟรนไชส์สู่ต่างประเทศ ตลาดเป้าหมายประเทศอินโดนีเซีย โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ ดังนี้

(๑) จัดหาสถานที่ให้เหมาะสมสำหรับการจัดกิจกรรม เช่น โรงแรมระดับ ๔ ดาวขึ้นไป หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสมในการจัดกิจกรรม มีการคมนาคมสะดวก หรือสถานที่ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบ พร้อมทั้งตกแต่งสถานที่ให้สวยงาม เหมาะสมกับการจัดกิจกรรม

(๒) นำเสนอหัวข้อการบรรยาย โดยมีเนื้อหาเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมสู่ตลาดเป้าหมาย ณ ประเทศอินโดนีเซีย ภาพรวมธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศอินโดนีเซีย การแบ่งปันประสบการณ์ และสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์และผู้ที่สนใจ

(๓) จัดหาวิทยากร หรือผู้เสวนา จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน เพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับโอกาสธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสู่สากล ตลาดเป้าหมายประเทศอินโดนีเซีย โดยผู้รับจ้างจะต้องนำเสนอวิทยากรหรือผู้ร่วมเสวนาพร้อมแนบประวัติและประสบการณ์ทำงานมาพร้อม ณ วันยื่นข้อเสนอ ทั้งนี้ ผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าตอบแทนและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวิทยากร พร้อมจัดให้มีล่ามแปลภาษา อย่างน้อย ๑ คน ในกรณีที่มีวิทยากรที่ใช้ภาษาต่างประเทศ

(๔) จัดทำกิมมิกสำหรับการเปิดตัวกิจกรรม พร้อมจัดให้มี Hand Prop ประกอบการเปิดตัวกิจกรรม

(๕) จัดทำคลิปวิดีโอสำหรับเปิดตัวกิจกรรม ความยาวไม่น้อยกว่า ๑ นาที จำนวน ๑ คลิป พร้อมเสียงบรรยายภาษาไทย

(๖) จัดทำภาพประชาสัมพันธ์พร้อมคำบรรยาย เพื่อประชาสัมพันธ์และรับสมัครผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์และผู้ที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมฯ โดยเผยแพร่ภาพประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง ดังนี้

(๖.๑) Facebook Page กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยต้องมียอดการมองเห็นโพสต์ประชาสัมพันธ์แบบไม่นับซ้ำ (Reach) จำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐๐,๐๐๐ ราย

(๖.๒) เว็บไซต์ด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร การตลาด หรือสมาคมที่เกี่ยวข้องด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร โดยเผยแพร่ในรูปแบบบทความหรือข่าวประชาสัมพันธ์ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ เว็บไซต์

.....
ประธานกรรมการ

(๖.๓) สื่อโซเชียลมีเดีย (ที่ไม่ใช่เว็บไซต์) เช่น TikTok Instagram Facebook เป็นต้น ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ (Influencer) ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร สื่อด้านการตลาด หรือสื่อของสมาคมที่เกี่ยวข้องด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ สื่อ โดยแต่ละสื่อต้องมีผู้ติดตาม (Followers) จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐,๐๐๐ ราย

(๗) จัดทำคลิปวิดีโอสั้นแนวตั้ง ความยาวไม่น้อยกว่า ๔๕ วินาที เพื่อประชาสัมพันธ์และรับสมัครผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์และผู้ที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมฯ โดยเผยแพร่ภาพประชาสัมพันธ์ผ่าน TikTok กรมพัฒนาธุรกิจการค้า DBD (@dbd.th) โดยต้องมียอดการมองเห็นโพสต์ประชาสัมพันธ์แบบไม่นับซ้ำ (Reach) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐๐,๐๐๐ ราย

(๘) รับสมัครผู้เข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบดิจิทัล พร้อมจัดทำฐานข้อมูลของผู้ที่สมัครเข้าร่วมกิจกรรม โดยอย่างน้อยข้อมูลประกอบด้วย ชื่อ-นามสกุล อาชีพ/ชื่อกิจการ เบอร์โทรศัพท์ หรือ อีเมล เป็นต้น

(๙) จัดหาพิธีกรที่มีประสบการณ์ดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๑๐) จัดเตรียมอาหาร อาหารว่างและเครื่องดื่มให้เพียงพอต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม

(๑๑) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่รับผิดชอบด้านการลงทะเบียน และอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๕ คน

(๑๒) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่บันทึกภาพนิ่ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน และเจ้าหน้าที่บันทึกภาพเคลื่อนไหวตลอดการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๑๓) จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม ในรูปแบบ Google Forms พร้อมสรุปผลการประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมกิจกรรม

(๑๔) จัดทำเอกสารประกอบการบรรยาย (ถ้ามี)

๕.๔ จัดกิจกรรม Franchise Global Bootcamp พัฒนาทักษะการขยายธุรกิจแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐ ชั่วโมง (๕ วัน) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

๕.๔.๑ จัดทำหลักเกณฑ์ เพื่อวิเคราะห์ ประเมิน และคัดเลือกธุรกิจแฟรนไชส์ ที่มีศักยภาพเข้าสู่กระบวนการพัฒนาทักษะการเตรียมความพร้อมธุรกิจแฟรนไชส์ก้าวสู่สากล จำนวนไม่น้อยกว่า ๒๐ ธุรกิจ โดยหลักเกณฑ์ดังกล่าวต้องเป็นไปตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบ พร้อมจัดทำฐานข้อมูลของธุรกิจที่ได้รับคัดเลือก โดยอย่างน้อยประกอบด้วย ชื่อธุรกิจ ชื่อตราสินค้า เลขที่ทะเบียนธุรกิจ เครื่องหมายการค้า ประเภทธุรกิจ จำนวนสาขาที่บริหารเองและสาขาแฟรนไชส์ซีทั้งในประเทศและต่างประเทศ ค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ งบลงทุน ระยะเวลาคืนทุน คู่มือปฏิบัติการ สัญญาแฟรนไชส์ อายุสัญญา และกระบวนการควบคุมคุณภาพ ในรูปแบบ Soft File (ไฟล์นามสกุล .xls)

๕.๔.๒ จัดกิจกรรมบ่มเพาะความรู้และพัฒนาทักษะการขยายธุรกิจแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศให้กับผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์ข้อ ๕.๔.๑ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๘ ชั่วโมง (๓ วัน) เพื่อสร้างองค์ความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์และกรณีศึกษาด้านการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ การวิเคราะห์คู่ค้า และการนำเสนอและการเจรจาธุรกิจ เพื่อขยายตลาดธุรกิจแฟรนไชส์สู่ประเทศอินโดนีเซีย โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ ดังนี้

(๑) จัดหาสถานที่จัดกิจกรรมที่เหมาะสม เช่น โรงแรมไม่ต่ำกว่าระดับ ๔ ดาว ขึ้นไป หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสมในการจัดกิจกรรม มีการคมนาคมสะดวก หรือสถานที่ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบ พร้อมทั้งตกแต่งสถานที่และจัดเตรียมอุปกรณ์ให้เหมาะสมสำหรับการจัดกิจกรรม

.....
ประธานกรรมการ

(๒) จัดหาวิทยากร จำนวนไม่น้อยกว่า ๔ คน เพื่อบ่มเพาะความรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์ และพัฒนาทักษะการบริหารจัดการ การวิเคราะห์คู่ค้า การนำเสนอ กฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และการเจรจาธุรกิจแฟรนไชส์เพื่อขยายตลาดสู่ต่างประเทศ โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าตอบแทนวิทยากร รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องตลอดการจัดกิจกรรม ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องนำเสนอวิทยากร พร้อมแนบประวัติมาพร้อม ณ วันยื่นข้อเสนอ

(๓) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่รับผิดชอบด้านการลงทะเบียน และอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน

(๔) จัดเตรียมอาหารกลางวัน อาหารว่างและเครื่องดื่มให้เพียงพอต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม

(๕) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่บันทึกภาพนิ่ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน และเจ้าหน้าที่บันทึกภาพเคลื่อนไหว ตลอดการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๖) จัดหาพิธีกรดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๗) จัดทำเอกสารประกอบการบรรยาย

๕.๔.๓ จัดกิจกรรมเตรียมความพร้อมการขายแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศ ให้กับผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการคัดเลือกตามหลักเกณฑ์ข้อ ๕.๔.๑ ระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง (๒ วัน) เพื่อเตรียมความพร้อม ถ่ายทอดองค์ความรู้และการเตรียมการด้านเครื่องมือการขายแฟรนไชส์ของผู้ประกอบธุรกิจในการขยายโอกาสสู่ตลาดเป้าหมาย โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ ดังนี้

(๑) จัดหาสถานที่ให้เหมาะสม เช่น โรงแรมระดับ ๔ ดาวขึ้นไป หรือสถานที่ที่มีความเหมาะสมในการจัดกิจกรรม มีการคมนาคมสะดวก หรือสถานที่ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบ และตกแต่งสถานที่ พร้อมจัดเตรียมอุปกรณ์ให้เหมาะสมสำหรับการจัดกิจกรรม

(๒) จัดหาวิทยากร จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมและเครื่องมือการขายแฟรนไชส์ โดยผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบค่าตอบแทนวิทยากร รวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องตลอดการจัดกิจกรรม ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องนำเสนอวิทยากร พร้อมแนบประวัติและประสบการณ์ทำงานมาพร้อม ณ วันยื่นข้อเสนอ

(๓) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่รับผิดชอบด้านการลงทะเบียน และอำนวยความสะดวกแก่ผู้เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน

(๔) จัดหาอาหารกลางวัน อาหารว่างและเครื่องดื่มให้เพียงพอต่อผู้เข้าร่วมกิจกรรม

(๕) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่บันทึกภาพนิ่ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน และเจ้าหน้าที่บันทึกภาพเคลื่อนไหวตลอดการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๖) จัดเตรียมพิธีกรดำเนินรายการ จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๗) จัดทำเอกสารประกอบการบรรยาย

(๘) **จัดกิจกรรม Pitching** คัดเลือกผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์เข้าร่วมกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจและการเจรจาธุรกิจในต่างประเทศ โดยจัดทำเกณฑ์การให้คะแนนประเมินผล เพื่อคัดเลือกธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการคัดเลือกตามข้อ ๕.๔.๑ ที่มีความพร้อมไปออกบูธในงาน ณ ประเทศอินโดนีเซีย จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ธุรกิจ โดยหลักเกณฑ์ต้องเป็นไปตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุเห็นชอบ

(๙) จัดประชุมเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ที่ผ่านการคัดเลือกจากกิจกรรมข้อ (๘) ในรูปแบบออนไลน์ ก่อนการเดินทางไปออกบูธในงาน ณ ประเทศอินโดนีเซีย จำนวน ๑ ครั้ง

๕.๕ จัดกิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจและการเจรจาธุรกิจในต่างประเทศ โดยการนำธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการคัดเลือกจากกิจกรรมข้อ ๕.๔.๓ (๘) จำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ ธุรกิจ ร่วมออกบูธแสดงธุรกิจในประเทศอินโดนีเซียในรูปแบบพาวิลเลี่ยน โดยผู้รับจ้างจะต้องดำเนินการ ดังนี้

.....
ประธานกรรมการ

(๑) นำเสนองานแสดงสินค้านานาชาติที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ที่จัดในประเทศอินโดนีเซีย เช่น Franchise and License Expo Indonesia 2027 หรืองานอื่นที่เป็นประโยชน์เหมาะสมต่อผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ เป็นต้น

(๒) จัดทำภาพประชาสัมพันธ์กิจกรรม พร้อมเผยแพร่ภาพประชาสัมพันธ์ผ่านโซเชียลมีเดีย เช่น TikTok YouTube Instagram เป็นต้น ของสื่อด้านธุรกิจของประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งมีจำนวนผู้ติดตามสื่อละไม่น้อยกว่า ๑๐๐,๐๐๐ ผู้ติดตาม จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ สื่อ

(๓) จัดเตรียมพื้นที่พาวิลเลี่ยนพร้อมคูหาสำหรับการนำเสนอธุรกิจ (Showcase) ประกอบด้วยคูหาจำนวนไม่น้อยกว่า ๑๐ คูหา และพื้นที่สำหรับการประชาสัมพันธ์ โดยมีพื้นที่รวมไม่น้อยกว่า ๗๒ ตารางเมตร พร้อมออกแบบและตกแต่งพื้นที่ให้สวยงามเหมาะสมตามข้อกำหนดของงานและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการฯ รวมถึงจัดหากระแสไฟฟ้าและอุปกรณ์ที่จำเป็นในการจัดกิจกรรม อาทิ โต๊ะ เก้าอี้ ป้ายโลโก้/ป้ายชื่อ ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบค่าเช่าพื้นที่ ค่าตกแต่ง และค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการเข้าร่วมงาน รวมถึงอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพื่อให้การเข้าร่วมงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อยและมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่วันก่อสร้างจนถึงวันรื้อถอน โดยการเตรียมสถานที่จะต้องเสร็จเรียบร้อยก่อนเวลางานเปิด

(๔) จัดทำกิมมิกสำหรับการเปิดตัวพาวิลเลี่ยน พร้อมจัดเตรียมอุปกรณ์ให้เหมาะสมสำหรับการจัดกิจกรรม

(๕) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่ที่มีความสามารถในการสื่อสารภาษาไทย – ภาษาท้องถิ่นหรือภาษาอังกฤษ เพื่อดูแลความเรียบร้อยและอำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการที่ร่วมออกบูธตลอดระยะเวลาการจัดงาน จำนวนวันละไม่น้อยกว่า ๕ คน

(๖) จัดทำเอกสารรายละเอียดผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ที่เข้าร่วมงาน (Leaflets) ขนาดกระดาษไม่น้อยกว่า A5 ตีพิมพ์ ๔ สี ๒ ด้าน บนกระดาษอาร์ตมันหรืออาร์ตด้าน ขนาดไม่น้อยกว่า ๑๒๐ แกรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐ ฉบับ เพื่อแจกให้ผู้ที่สนใจในงาน และจัดทำในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์

(๗) จัดเตรียมเจ้าหน้าที่บันทึกภาพนิ่ง จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน และเจ้าหน้าที่บันทึกภาพเคลื่อนไหวตลอดการจัดกิจกรรม จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน

(๘) จัดทำคลิปวิดีโอสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรม พร้อมตัดต่อเนื้อหาให้เหมาะสม

(๙) รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการเดินทางของผู้แทนกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คน ในการร่วมเดินทางไปติดตามการดำเนินงานในต่างประเทศ เช่น ค่าบัตรโดยสารเครื่องบิน ค่าพาหนะเดินทางไป-กลับ จากสถานที่พักไปยังสนามบิน ค่าหนังสือเดินทาง ค่าที่พัก ค่าอาหาร เป็นต้น

(๑๐) อำนวยความสะดวกด้านการขอวีซ่าประเภท C๑๑ สำหรับการเดินทางเข้าร่วมแสดงสินค้า ณ ประเทศอินโดนีเซีย หรือเอกสารประกอบการเดินทางเข้าประเทศอินโดนีเซียประเภทอื่น ๆ ที่จำเป็นให้กับผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ที่เข้าร่วมกิจกรรม

(๑๑) อำนวยความสะดวกด้านการจัดส่งสินค้าและอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับจัดแสดงบูธของผู้ประกอบการไปยังประเทศอินโดนีเซีย เช่น การจัดเตรียมเอกสาร และการประสานงานบริษัทขนส่ง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

(๑๒) จัดให้มีกิจกรรมภายในพาวิลเลี่ยนเพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้เข้าร่วมชมงาน

(๑๓) จัดให้มีเจ้าหน้าที่ประจำพาวิลเลี่ยนเพื่อประชาสัมพันธ์ให้รายละเอียดข้อมูลธุรกิจแฟรนไชส์ไทยที่ร่วมแสดงสินค้าภายในงาน จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คน ตลอดระยะเวลาการจัดงาน

(๑๔) จัดให้มีเจ้าหน้าที่ประสานงานประจำพาวิลเลี่ยนเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ธุรกิจแฟรนไชส์ไทยที่ร่วมออกบูธ จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ คน ตลอดระยะเวลาการจัดงาน

.....

ประธานกรรมการ

(๑๕) จัดให้มีอุปกรณ์อื่นๆ ที่จำเป็นสำหรับการออกบูธ อาทิ จอ LED ป้าย Roll up ตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุกำหนด

(๑๖) จัดทำแบบประเมินผลการจัดงาน พร้อมทั้งรวมรวบข้อมูล วิเคราะห์และรายงานสรุปผลการจัดงานโดยอย่างน้อยประกอบด้วยผลการประเมินความพึงพอใจด้านสถานที่จัดงาน รูปแบบการจัดงาน การประชาสัมพันธ์ การจับคู่เจรจาธุรกิจ ภาพรวมการเข้าร่วมงาน ทั้งนี้ ผลการประเมินต้องประกอบด้วยผลจากผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ทั้งหมดที่เข้าร่วมกิจกรรม (Exhibitors) และผลการประเมินจากผู้ที่สนใจเข้าชมงาน (Visitors) รวมจำนวนไม่น้อยกว่า ๕๐ ราย

(๑๗) จัดทำสรุปผลการเข้าร่วมกิจกรรมในรูปแบบ Soft File (ไฟล์นามสกุล .xls) และอินโฟกราฟิก โดยอย่างน้อยประกอบด้วย บทวิเคราะห์ศักยภาพของตลาดประเทศเป้าหมายที่เข้าร่วมกิจกรรม จำนวนผู้สนใจเจรจาแพ็กเกจแฟรนไชส์ จำนวนการเจรจาที่คาดว่าจะประสบความสำเร็จใน ๑ ปี มูลค่าการค้ารวมที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน ๑ ปี

๕.๖ ดำเนินการประเมินและจัดทำรายงานสรุปผล ประกอบด้วย

(๑) จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินกิจกรรม ตาม ๕.๓ – ๕.๕ อย่างน้อยประกอบด้วย ประเมินผลความพึงพอใจ ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะการจัดกิจกรรม

(๒) ติดตามการจัดเก็บรวบรวมผลการเข้าร่วมนำเสนอธุรกิจแฟรนไชส์ภายในงาน Franchise Expo Malaysia 2026 ภายใต้กิจกรรมพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่สากล (Thai Franchise Towards Global) ปีงบประมาณ ๒๕๖๙ โดยจัดทำข้อมูลรายงานผลการออกบูธของผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ อย่างน้อยประกอบด้วย ข้อมูลการเจรจาซื้อแพ็กเกจแฟรนไชส์ ค่าแพ็กเกจแฟรนไชส์ การซื้อแพ็กเกจแฟรนไชส์ที่เกิดขึ้นจริง และมูลค่าเศรษฐกิจ

(๓) จัดเก็บภาพบรรยากาศทุกกิจกรรม

(๔) จัดทำคลิปวิดีโอสรุปการดำเนินโครงการ ประกอบด้วย คลิปไฮไลท์การจัดกิจกรรมตาม ๕.๓, ๕.๔ และ ๕.๕ จำนวนไม่น้อยกว่า ๓ คลิป ความยาวคลิปละไม่น้อยกว่า ๑ นาที และคลิปสรุปภาพรวมการจัดกิจกรรมทั้งหมด ความยาว ๒ – ๓ นาที จำนวนไม่น้อยกว่า ๑ คลิป

ทั้งนี้ การดำเนินกิจกรรมตาม ๕.๑ – ๕.๖ จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุก่อนดำเนินการ

๖. เงื่อนไขและข้อกำหนดอื่นๆ

๖.๑ ผู้รับจ้างต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศไม่น้อยกว่าร้อยละ ๖๐ ของมูลค่าพัสดุที่จะใช้ในงานจ้างทั้งหมดตามสัญญา ภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามสัญญา ตามแผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ ตามภาคผนวก

๖.๒ ผู้รับจ้างต้องจัดทำแผนการทำงาน ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง

๖.๓ กรณีเกิดความเสียหายหรือมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม ผู้รับจ้างต้องเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมด

๖.๔ ตลอดระยะเวลาดำเนินงาน ผู้รับจ้างจะต้องเสนอแผนการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนโดยละเอียดโดยอนุญาต ให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุ หรือผู้แทนกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมพิจารณาเสนอความคิดเห็นตลอดการดำเนินงาน

๖.๕ ผู้รับจ้างจะต้องจัดประชุมร่วมกับคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเพื่อรายงานความคืบหน้าการดำเนินงานตลอดระยะเวลาโครงการฯ ตามที่คณะกรรมการฯ กำหนดหรือเห็นสมควรและจัดทำรายงานการประชุมทุกครั้ง

.....
ประธานกรรมการ

๖.๖ ผู้รับจ้างจะต้องเสนองานให้คณะกรรมการตรวจรับพัสดุตรวจพิจารณารูปแบบการนำเสนอ อักษร ภาพ เสียง รูปแบบกิจกรรม รวมถึงสิ่งของ บริการ หรือการนำเสนอในรูปแบบอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบและตกแต่งสถานที่จัดงาน และจะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจรับพัสดุก่อน จึงสามารถดำเนินการผลิตเผยแพร่ และจัดตกแต่งงานได้

๖.๗ ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบในการปรับปรุงแก้ไขงานตามที่คณะกรรมการตรวจรับพัสดุให้ข้อคิดเห็น

๖.๘ เอกสารและข้อมูลที่ได้จัดเตรียมในกิจกรรมครั้งนี้ ถือเป็นลิขสิทธิ์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ห้ามผู้รับจ้างนำส่วนหนึ่งส่วนใดหรือทั้งหมดไปใช้ ส่งมอบให้แก่ผู้อื่น หรือเผยแพร่เพื่อการอื่นใด ไม่ว่าการกระทำดังกล่าวจะเป็นการหาประโยชน์หรือไม่ก็ตาม เว้นแต่ได้รับอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้าก่อน

๖.๙ ภาพหรือเสียงหรือสัญลักษณ์ที่ใช้ประกอบการผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ จะต้องไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ใด ๆ ทั้งสิ้น กรณีจำเป็นต้องใช้ภาพหรือเสียงสัญลักษณ์ที่มีลิขสิทธิ์ผู้รับจ้างต้องดำเนินการให้ได้รับการอนุญาตให้ถูกต้องตามกฎหมายก่อนที่จะส่งมอบงาน หากมีการร้องเรียนหรือฟ้องร้อง ผู้รับจ้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบ รวมถึงผู้รับจ้างต้องรับผิดชอบในการทำละเมิดด้วยตนเอง ในกรณีนำผลงานอันมีลิขสิทธิ์ของผู้อื่นมาเป็นส่วนประกอบส่วนหนึ่งส่วนใดในการผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ข้างต้น ทั้งนี้ หากเกิดปัญหาเกี่ยวกับการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาจากการดำเนินงานตามโครงการนี้ ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว

๖.๑๐ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติหน้าที่ในฐานะผู้ประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลตามที่กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลกำหนด และจะดำเนินการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลได้เฉพาะตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานเท่านั้น โดยจะไม่ทำซ้ำ คัดลอก ทำสำเนาเผยแพร่ บันทึกภาพข้อมูลส่วนบุคคลไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนเป็นอันขาด เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากกรมเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้รับจ้างต้องจัดให้มีและคงไว้ซึ่งมาตรการรักษาความมั่นคงปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคลตามมาตรฐานที่กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลกำหนด

๗. หลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอ

ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะพิจารณาตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์อื่น

การพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ จะพิจารณาจากคะแนนรวมมากที่สุด โดยให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนดดังนี้

(๑) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price) กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๓๐

(๒) ข้อเสนอด้านเทคนิคที่มีคุณภาพเป็นประโยชน์ต่อทางราชการ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๗๐

ปัจจัยหลัก	น้ำหนัก (ร้อยละ)
๑) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ (Price)	**๓๐**
๒) คุณภาพและคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการจะพิจารณาจากคุณภาพของผู้รับจ้างในด้านต่างๆ ดังนี้	**๗๐** (๑๐๐ คะแนน)
๒.๑) การนำเสนอแนวคิด รูปแบบการดำเนินโครงการ และวิธีการดำเนินกิจกรรมให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของโครงการ (๑) กิจกรรมบ่มเพาะความรู้และพัฒนาทักษะการขยายธุรกิจแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศ (ตามข้อ ๕.๔.๒) (๑๐ คะแนน)	**(๓๕ คะแนน)** (๑๐ คะแนน)

.....
ประธานกรรมการ

ปัจจัยหลัก	น้ำหนัก (ร้อยละ)
- นำเสนอแนวคิด และวิธีการดำเนินกิจกรรม พร้อมนำเสนอรายละเอียดหลักสูตรเนื้อหาที่เน้นการเตรียมความพร้อมในการขยายโอกาสทางธุรกิจแฟรนไชส์สู่ตลาดเป้าหมายในรูปแบบกำหนดการโดยละเอียด รวมไม่น้อยกว่า ๑๘ ชั่วโมง พร้อมนำเสนอหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรม (๑๐ คะแนน) - นำเสนอแนวคิด และวิธีการดำเนินกิจกรรม (๕ คะแนน) (๒) กิจกรรมเตรียมความพร้อมการขายแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศ (ตามข้อ ๕.๔.๓) (๑๐ คะแนน) - นำเสนอแนวคิด และวิธีการดำเนินกิจกรรม พร้อมนำเสนอรายละเอียดหลักสูตรเนื้อหาที่เน้นการเตรียมการด้านเครื่องมือการขายแฟรนไชส์ของผู้ประกอบธุรกิจในการขยายโอกาสสู่ตลาดเป้าหมาย ในรูปแบบกำหนดการโดยละเอียด รวมไม่น้อยกว่า ๑๒ ชั่วโมง (๑๐ คะแนน) - นำเสนอแนวคิด และวิธีการดำเนินกิจกรรม (๕ คะแนน) (๓) กิจกรรมเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจและการเจรจาธุรกิจในต่างประเทศ (ตามข้อ ๕.๕) (๑๕ คะแนน) - นำเสนอแนวคิด รูปแบบการตกแต่งพาวิลเลี่ยนที่น่าสนใจมีเอกลักษณ์โดดเด่นเป็นสากล พร้อมนำเสนอตัวอย่างการออกแบบจัดสรรพื้นที่ภายในพาวิลเลี่ยนอย่างมีประสิทธิภาพ ให้เห็นภาพอย่างชัดเจนให้เห็นทั้งส่วนแสดงธุรกิจและส่วนการประชาสัมพันธ์ และตัวอย่างการตกแต่งพื้นที่แต่ละคูหาของผู้ประกอบการ (๑๕ คะแนน) - นำเสนอแนวคิด รูปแบบการตกแต่งพาวิลเลี่ยน แต่ไม่มีภาพตัวอย่างการจัดสรรพื้นที่ภายในพาวิลเลี่ยน (๕ คะแนน)	(๑๐ คะแนน) (๑๕ คะแนน)
๒.๒) วิทยากรในกิจกรรมบ่มเพาะความรู้และพัฒนาทักษะการขยายธุรกิจแฟรนไชส์สู่ตลาดต่างประเทศ (ตามข้อ ๕.๔.๒ (๒)) (๑๕ คะแนน) - วิทยากรประกอบด้วย ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านแฟรนไชส์ การตลาดและกฎระเบียบด้านแฟรนไชส์ของอินโดนีเซีย (๑๕ คะแนน) - วิทยากรประกอบด้วย ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญด้านแฟรนไชส์ และการตลาดต่างประเทศ (๑๐ คะแนน)	(๑๕ คะแนน)
๒.๓) การประชาสัมพันธ์การจัดกิจกรรมตามข้อ ๕.๓ (๖) ข้อย่อย (๖.๓) (๑๕ คะแนน) - นำเสนอสื่อโซเชียลมีเดีย (ที่ไม่ใช่เว็บไซต์) เช่น Instagram TikTok Facebook เป็นต้น ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ (Influencer) ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร สื่อด้านการตลาด หรือสื่อของสมาคมที่เกี่ยวข้องด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร โดยแต่ละสื่อต้องมีผู้ติดตาม (Followers) จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐,๐๐๐ ราย จำนวน ๕ สื่อขึ้นไป (๑๕ คะแนน) - นำเสนอสื่อโซเชียลมีเดีย (ที่ไม่ใช่เว็บไซต์) เช่น Instagram TikTok Facebook เป็นต้น ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ (Influencer) ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร สื่อด้านการตลาด หรือสื่อของสมาคมที่เกี่ยวข้องด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร โดยแต่ละสื่อต้องมีผู้ติดตาม (Followers) จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐,๐๐๐ ราย จำนวน ๓ – ๔ สื่อ (๑๐ คะแนน)	(๑๕ คะแนน)

.....
ประธานกรรมการ

ปัจจัยหลัก	น้ำหนัก (ร้อยละ)
- นำเสนอสื่อโซเชียลมีเดีย (ที่ไม่ใช่เว็บไซต์) เช่น Instagram TikTok Facebook เป็นต้น ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์ (Influencer) ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร สื่อด้านการตลาด หรือสื่อของสมาคมที่เกี่ยวข้องด้านธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจ SME ธุรกิจร้านอาหาร จำนวนไม่น้อยกว่า ๒ สื่อ โดยแต่ละสื่อต้องมีผู้ติดตาม (Followers) จำนวนไม่น้อยกว่า ๓๐๐,๐๐๐ ราย จำนวน ๒ สื่อ (๕ คะแนน)	
๒.๔) ประสบการณ์ของผู้รับจ้าง (๓๕ คะแนน) - มีประสบการณ์ในด้านการนำผู้ประกอบการออกคูหาในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน ๕ ปี จำนวนตั้งแต่ ๕ ผลงานขึ้นไป (๓๕ คะแนน) - มีประสบการณ์ในด้านการนำผู้ประกอบการออกคูหาในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน ๕ ปี จำนวน ๓ – ๔ ผลงาน (๒๐ คะแนน) - มีประสบการณ์ในด้านการนำผู้ประกอบการออกคูหาในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน ๕ ปี จำนวนตั้งแต่ ๑ – ๒ ผลงาน (๕ คะแนน)	(๓๕ คะแนน)
รวม	**๑๐๐**

๘. ระยะเวลาการดำเนินงาน

ระยะเวลาดำเนินงานให้แล้วเสร็จภายใน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๙. เอกสารการส่งมอบงาน

ส่งมอบเอกสารหลักฐานการดำเนินงาน โดยให้จัดทำเป็นเอกสารจำนวน ๒ ชุด และ Flash drive จำนวน ๒ ชุด

๙.๑ รายงานผลการดำเนินงาน ครั้งที่ ๑ ประกอบด้วยเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงานตามขอบเขตการดำเนินงานตามข้อ ๕.๑

๙.๒ รายงานผลการดำเนินงาน ครั้งที่ ๒ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงานตามข้อ ๕.๒ – ๕.๔

๙.๓ รายงานผลการดำเนินงาน ครั้งที่ ๓ พร้อมเอกสารหรือหลักฐานการดำเนินงาน ตามขอบเขตการดำเนินงานตามข้อ ๕.๕ – ๕.๖

๑๐. กำหนดการปฏิบัติงานและการส่งมอบงาน

๑๐.๑ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๕.๑ และส่งมอบงานตามข้อ ๙.๑ ภายใน ๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๑๐.๒ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๕.๒ – ๕.๔ และส่งมอบงานตามข้อ ๙.๒ ภายใน ๑๕๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๑๐.๓ ผู้รับจ้างต้องปฏิบัติงานตามข้อ ๕.๕ – ๕.๖ และส่งมอบงานตามข้อ ๙.๓ ภายใน ๒๑๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๑๑. กำหนดการจ่ายเงิน

๑๑.๑ งวดที่ ๑ จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๑๕ ของสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามข้อ ๑๐.๑ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเรียบร้อยแล้ว

๑๑.๒ งวดที่ ๒ จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๖๐ ของสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการตามข้อ ๑๐.๒ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเรียบร้อยแล้ว

๑๑.๓ งวดที่ ๓ (งวดสุดท้าย) จ่ายค่าจ้างร้อยละ ๒๕ ของสัญญาจ้าง เมื่อผู้รับจ้างดำเนินการ ตามข้อ ๑๐.๓ และผ่านการตรวจรับของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุเรียบร้อยแล้ว

.....

ประธานกรรมการ

๑๒. รายละเอียดข้อเสนอ

๑๒.๑ รายละเอียดข้อเสนอตามข้อ ๕

๑๒.๒ หนังสือรับรองผลงานรายละเอียดตามข้อ ๓.๑๓

๑๒.๓ ประวัติและประสบการณ์ทำงานของวิทยากร หรือผู้ร่วมเสวนา ตามข้อ ๕.๓ (๓) ข้อ ๕.๔.๒ (๒) และข้อ ๕.๔.๓ (๒)

๑๓. ข้อสงวนสิทธิ์

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ขอสงวนสิทธิ์ที่จะไม่ว่าจ้างผู้ได้รับคัดเลือกครั้งนี้ หากปรากฏว่าการยื่นข้อเสนอไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือเงื่อนไขที่กำหนด หรือเมื่อกรมฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า การจ้างผู้ที่ได้รับคัดเลือกดังกล่าวจะไม่เป็นประโยชน์ต่อทางราชการเท่าที่ควร ซึ่งค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการนี้เป็นค่าใช้จ่ายของผู้ยื่นข้อเสนอเข้ารับการคัดเลือก โดยผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีสิทธิ์เรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากกรมฯ ทั้งสิ้น

ผู้กำหนดรายละเอียด

..... ประธานกรรมการ
(นางสาวสุธิดา เงินหมื่น)
ผู้อำนวยการกองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

.....กรรมการ
(นายจริม ดำรงหัด)
นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการพิเศษ

.....กรรมการ
(นางสาวสุวิมล ทรัพย์สิริไพบูลย์)
นิติกรชำนาญการ

.....กรรมการ
(นางสาวชุธิดา รตนัตจุฑามณี)
นักวิชาการพัสดุชำนาญการ

.....กรรมการ
(นางสาวศรัณยา บัวสอาด)
นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

.....กรรมการ
(นายฐาปนา สร้อยทอง)
นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

.....กรรมการและเลขานุการ
(นางสาวสุชานาถ ไชยสิริ)
นักวิชาการพาณิชย์ชำนาญการ

.....
ประธานกรรมการ

ภาคผนวก

ตารางการจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศ
กิจกรรมพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ไทยก้าวสู่สากล (Thai Franchise Towards Global)
ภายใต้โครงการพัฒนาศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสู่ระบบการค้ายุคใหม่
ปีงบประมาณ ๒๕๗๐

รายการพัสดุหรือครุภัณฑ์ที่ใช้ในโครงการ
แผนการใช้พัสดุที่ผลิตภายในประเทศ

ลำดับ	รายการ	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย (บาท)	เป็นเงิน (รวม)	พัสดุในประเทศ	พัสดุต่างประเทศ
๑							
๒							
๓							
๔							
๕							
รวม							
อัตรา (ร้อยละ)							

ลงชื่อ.....(คู่สัญญาฝ่ายผู้รับจ้าง)
( )

.....
ประธานกรรมการ