ขอบเขตของงาน
(Term of reference : TOR)
มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ จังหวัดปทุมธานี
เรื่อง จ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL จำนวน 1 งาน

---

1. ความเป็นมา

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ได้ดำเนินการก่อสร้างอาคารปฏิบัติการจัดการธุรกิจสมัยใหม่ (Modern Trade) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสถานที่ในการรองรับการดำเนินงานตามพันธกิจด้านการพัฒนาท้องถิ่นของมหาวิทยาลัยและดำเนินโครงการ ตามพระราชโยบายของสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมหาวชิราลงกรณ์ บดินทรเทพยวรางกูร รัชกาลที่ 10 ในการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนและท้องถิ่นที่มหาวิทยาลัยได้เข้าไปพัฒนาสนับสนุนการสร้างงาน สร้างอาชีพ และเป็นสถานที่ในการส่งเสริมให้นักศึกษาเกิดรายได้ในการจำหน่ายสินค้าที่เกิดจากการพัฒนานักศึกษา ให้เป็นผู้ประกอบการของมหาวิทยาลัย เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมและความเหมาะสมของสถานที่ ที่ใช้เป็นที่ศึกษาหาความรู้ และส่งเสริมเศรษฐกิจชุมชนการเรียนรู้เชิงผลิตภาพ

VRU Mall เป็นรูปแบบธุรกิจค้าปลีกที่ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปัจจุบัน เนื่องจากสามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์และความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครบวงจร ทั้งในด้านการจับจ่ายใช้สอยการพักผ่อนหย่อนใจ และการใช้บริการต่างๆ ในที่เดียว อย่างไรก็ตาม การบริหารจัดการ VRU Mall ให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในหลายๆ ด้าน ทั้งในเรื่องการสรรหาผู้เช่า การวางแผนและจัดสรรพื้นที่ การตลาดและการส่งเสริมการขาย รวมถึงการบริหารจัดการด้านอื่นๆ อย่างครบวงจร

ดังนั้น เพื่อให้การดำเนินงานของ VRU Mall เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถสร้างผลกำไรตามเป้าหมายที่วางไว้ มหาวิทยาลัยจึงเห็นควรจ้างที่ปรึกษาบริหารงาน เข้ามาวางระบบบริหารจัดการและดำเนินการจัดการ โดยบริหารงานที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจค้าปลีก เข้ามาช่วยวางแผนกลยุทธ์และบริหารจัดการ VRU Mall แห่งนี้ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมุมมองและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ให้กับการบริหารจัดการ VRU Mall อีกด้วย ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างความแตกต่างและความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมถึงการสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้เช่าและลูกค้าของ VRU Mall ในระยะยาว

2. วัตถุประสงค์

2.1 เพื่อสรรหาที่ปรึกษาบริหารงาน ที่มีความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ในการบริหารจัดการ VRU Mall หรือธุรกิจค้าปลีกที่เกี่ยวข้อง มาช่วยวางแผนกลยุทธ์และดำเนินการบริหารจัดการ VRU Mall ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

2.2 เพื่อกำหนดขอบเขตของงาน หน้าที่ความรับผิดชอบ และเป้าหมายผลการดำเนินงานที่ชัดเจนให้แก่ที่ปรึกษาบริหารงาน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและการประเมินผลการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.3 เพื่อให้การบริหารจัดการ VRU Mall เป็นไปอย่างมีระบบ และสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เช่าและลูกค้า ผ่านการจัดสรรพื้นที่เช่าที่เหมาะสม การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย และการให้บริการที่ดี

2.4 เพื่อสร้างการเติบโตทางรายได้และกำไรของ VRU Mall อย่างยั่งยืน ผ่านการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ การสร้างความแตกต่างและความได้เปรียบในการแข่งขัน

2.5 เพื่อสร้างความร่วมมือและการสื่อสารที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา ในการแลกเปลี่ยนข้อมูล ความคิดเห็น และข้อเสนอแนะ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและปรับปรุง VRU Mall ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและลูกค้าอยู่เสมอ

2.6 เพื่อลดภาระและความเสี่ยงในการบริหารจัดการ VRU Mall ของเจ้าของโครงการ โดยใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของที่ปรึกษาในการวางแผนและดำเนินการ ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการประสบความสำเร็จและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้

2.7 เพื่อสร้างมาตรฐานและแนวทางปฏิบัติที่ดีในการบริหารจัดการ VRU Mall ที่สามารถนำไปปรับใช้และต่อยอดในการพัฒนาโครงการอื่นๆ ในอนาคตได้

3. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

ที่ปรึกษาต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

3.1 มีความสามารถตามกฎหมาย

3.2 ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

3.3 ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

3.4 ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราวเนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบ ที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

3.5 ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทิ้งงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทิ้งงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทิ้งงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

3.6 มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

3.7 เป็นนิติบุคคล/บุคคล ที่ขึ้นทะเบียนเป็นที่ปรึกษาไทยกับศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษากระทรวงการคลังตามกฎกระทรวงกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไขการขึ้นทะเบียนที่ปรึกษา พ.ศ. ๒๕๖๐ ก่อนวันยื่นข้อเสนอดังกล่าว

3.8 ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับที่ปรึกษารายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่ มหาวิทยาลัย ณ วันประกาศ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวาง การแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการเสนอาคาครั้งนี้

3.9 ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาล ของที่ปรึกษาได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นว่านั้น

3.10 ที่ปรึกษาที่ยื่นข้อเสนอราคาในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค้านั้นต้องใช้ผลงานของที่ปรึกษา ของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นที่ปรึกษา ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นที่ปรึกษา ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นที่ปรึกษาในนามกิจการร่วมค้า

3.11 ที่ปรึกษาต้องลงทะเบียนที่มีข้อมูลถูกต้องครบถ้วนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Government Procurement : e-GP) ของกรมบัญชีกลาง

3.12 ที่ปรึกษาต้องมีผลงานและประสบการณ์คล้ายกับงานของโครงการหรือสามารถนำมาประยุกต์กับการดำเนินโครงการได้

4. หลักเกณฑ์การให้คะแนนข้อเสนอด้านเทคนิค

ตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริการพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ข้อ 120 (6)(ก) และข้อ 126 คณะกรรมการดำเนินการจ้างที่ปรึกษาจะเป็นผู้คัดเลือกที่ปรึกษาตามมาตรฐานของมหาวิทยาลัยหรืองานที่ซับซ้อน โดยจะพิจารณาคัดเลือกผู้ชนะหรือผู้ได้รับคัดเลือกจากรายการที่ได้คะแนนคุณภาพและคะแนนราคารวมกัน ที่ได้มากที่สุดจากการพิจารณาข้อเสนอของที่ปรึกษาที่มีเอกสารครบถ้วนถูกต้อง มีคุณสมบัติและข้อเสนอเป็นไปตามเงื่อนไขที่มหาวิทยาลัยกำหนดไว้ และผ่านเกณฑ์ด้านคุณภาพที่มหาวิทยาลัยและจัดลำดับแล้ว

มหาวิทยาลัยจะพิจารณาข้อเสนอทางเทคนิคตามเอกสารรายละเอียดที่ที่ปรึกษายื่นต่อมหาวิทยาลัย อาจเชิญผู้เสนอรายใดรายหนึ่ง หรือที่ปรึกษาทุกรายเพื่อนำเสนอข้อมูลการดำเนินงานและตอบประเด็นข้อซักถามเพิ่มเติมประกอบการพิจารณาตาม วัน เวลา และสถานที่ ที่มหาวิทยาลัยกำหนด

ที่ปรึกษาต้องเป็นผู้ผ่านเกณฑ์การพิจารณาข้อเสนอด้านเทคนิคตามที่มหาวิทยาลัยกำหนดแต่ละด้าน โดยมีคะแนน 80 คะแนน ขึ้นไป จากคะแนนเต็ม 100 คะแนน ดังนี้

ที่	รายละเอียด	คะแนน
1.	ด้านประสบการณ์และผลการดำเนินโครงการของผู้ยื่นข้อสนอที่ผ่านมา	15
2.	ด้านการทำ Layout แผนผังที่ชี้นำ	15
3.	แผนธุรกิจ (Business Plan) ในการบริหารงาน VRU Mall	40
	1. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) สรุปภาพรวมของแผนธุรกิจ เป้าหมาย กลยุทธ์ และผลตอบแทนที่คาดหวัง เพื่อให้เข้าใจแนวคิดหลักได้	4
	2. รายละเอียดธุรกิจ (Business Description) อธิบายรายละเอียดของ Community Mall เช่น ที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ รูปแบบการบริหารงาน และจุดเด่นของโครงการ	4
		5

	3. การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง (Market and Competitor Analysis) วิเคราะห์สภาพตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คู่แข่งขัน รวมถึงโอกาสและความท้าทายในธุรกิจ	
	4. กลยุทธ์การตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Marketing and PR Strategy) กำหนดกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้า สร้างการรับรู้ และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อให้ Community Mall เป็นที่รู้จักและได้รับความนิยม	8
	5. กลยุทธ์การบริหารจัดการพื้นที่และผู้เช่า (Space and Tenant Management Strategy) วางแผนการจัดสรรพื้นที่ให้เช่า การคัดเลือกผู้เช่าที่เหมาะสม และการบริหารความสัมพันธ์กับผู้เช่า เพื่อรักษาอัตราการเช่าพื้นที่ให้สูง	8
	6. แผนการดำเนินงานและการจัดการ (Operational and Management Plan) อธิบายโครงสร้างองค์กร ทีมบริหาร กระบวนการดำเนินงานประจำวัน และการจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายใน Community Mall	4
	7. การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis) ประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย กระแสเงินสด และผลตอบแทนการลงทุน (ROI) เพื่อแสดงความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุน	4
	8. แผนฉุกเฉินและการบริหารความเสี่ยง (Contingency and Risk Management Plan) ระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และวางแผนรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด เพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจ	3
4.	ด้านราคา	30

การพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอครั้งนี้ มหาวิทยาลัยจะพิจารณาตัดสินโดยใช้เกณฑ์คุณภาพและเกณฑ์ราคา ให้ใช้เกณฑคุณภาพร้อยละ 70 และเกณฑ์ราคาร้อยละ 30 เพื่อพิจารณาคะแนนรวมกัน

มหาวิทยาลัยทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุดหรือราคาหนึ่งราคาใดหรือราคาที่เสนอทั้งหมดก็ได้ และอาจพิจารณาเลือกจ้างในจำนวน หรือเฉพาะรายการหนึ่งรายการใด หรืออาจจะยกเลิกการประกวดราคาโดยไม่พิจารณาจัดจ้างเลยก็ได้สุดแต่จะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของมหาวิทยาลัย เป็นสำคัญและให้ถือว่าการตัดสินของมหาวิทยาลัยเป็นเด็ดขาด ที่ปรึกษาจะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ มิได้ รวมทั้งมหาวิทยาลัยจะพิจารณายกเลิกการเสนอราคาและลงโทษที่ปรึกษาเป็นผู้ทิ้งงาน หากมีเหตุที่เชื่อได้ว่าการเสนอราคากระทำโดยไม่สุจริต เช่น การเสนอเอกสารอันเป็นเท็จ หรือใช้ชื่อบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลอื่นมาเสนอราคาแทน เป็นต้น

ในกรณีที่ที่ปรึกษาเสนอราคาต่ำสุด จนคาดหมายได้ว่าไม่อาจดำเนินงานตามสัญญาได้ คณะกรรมการพิจารณาผลการเสนอราคา จะให้ที่ปรึกษานั้นชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่าที่ปรึกษาสามารถดำเนินงานตามประกาศประกวดราคาจ้างให้สมบูรณ์ หากคำชี้แจงไม่เป็นที่รับฟังได้ มหาวิทยาลัยมีสิทธิที่จะไม่รับราคาของที่ปรึกษารายนั้น

ในกรณีที่เอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์นี้ มีความขัดหรือแย้งกัน ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของคณะกรรมการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ และคำวินิจฉัยดังกล่าวให้ถือเป็นที่สุด และผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติม หรืออาจประกาศยกเลิกการจัดจ้างในครั้งนี้ โดยที่ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากหมาวิทยาลัยไม่ได้

4. ขอบเขตและรายละเอียดการดำเนินงาน

4.1 แผนแม่บทการดำเนินงาน และการวิเคราะห์ด้านธุรกิจ

ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการด้านการวางแผนผัง แผนธุรกิจ กลยุทธ์ แผนที่จำเป็นในการดำเนินงานและวิเคราะห์การตลาด การเงินตามรายการอันเป็นสาระสำคัญที่ได้ยื่นไว้ตามเกณฑ์คุณภาพดังต่อไปนี้

ลำดับที่	รายละเอียด
1.	ด้านการทำ Layout แผนผังที่ชี้นำ
2.	แผนธุรกิจ (Business Plan) ในการบริหารงาน VRU Mall 1. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) สรุปภาพรวมของแผนธุรกิจ เป้าหมาย กลยุทธ์ และผลตอบแทนที่คาดหวัง เพื่อให้เข้าใจแนวคิดหลักได้ 2. รายละเอียดธุรกิจ (Business Description) อธิบายรายละเอียดของ VRU Mall เช่น ที่ตั้ง ขนาดพื้นที่ รูปแบบการบริหารงาน และจุดเด่นของโครงการ 3. การวิเคราะห์ตลาดและคู่แข่ง (Market and Competitor Analysis) วิเคราะห์สภาพตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คู่แข่งขัน รวมถึงโอกาสและความท้าทายในธุรกิจ 4. กลยุทธ์การตลาดและการประชาสัมพันธ์ (Marketing and PR Strategy) กำหนดกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้า สร้างการรับรู้ และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อให้ Community Mall เป็นที่รู้จักและได้รับความนิยม 5. กลยุทธ์การบริหารจัดการพื้นที่และผู้เช่า (Space and Tenant Management Strategy) วางแผนการจัดสรรพื้นที่ให้เช่า การคัดเลือกผู้เช่าที่เหมาะสม และการบริหารความสัมพันธ์กับผู้เช่า เพื่อรักษาอัตราการเช่าพื้นที่ให้สูง 6. แผนการดำเนินงานและการจัดการ (Operational and Management Plan) อธิบายโครงสร้างองค์กร ทีมบริหาร กระบวนการดำเนินงานประจำวัน และการจัดการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายใน VRU Mall 7. การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis) ประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย กระแสเงินสด และผลตอบแทนการลงทุน (ROI) เพื่อแสดงความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุน 8. แผนฉุกเฉินและการบริหารความเสี่ยง (Contingency and Risk Management Plan) ระบุความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และวางแผนรับมือกับสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด เพื่อลดผลกระทบต่อธุรกิจ

4.2 การบริหารจัดการพื้นที่เช่า

4.2.1 จัดหาและคัดเลือกผู้เช่าที่มีศักยภาพและเหมาะสมกับ VRU Mall จัดหาและคัดเลือกผู้เช่าที่มีศักยภาพและเหมาะสมกับ VRU Mall และ จัดทำพื้นที่ศูนย์การค้า Lay out ทุกร้านในศูนย์การค้ามีรูปแบบ พื้นที่ร้านค้า การบริหารแต่ละร้านค้าชัดเจน)

4.2.2 โดยมีลักษณะร้านค้า ดังต่อไปนี้

ร้านค้าที่เป็นร้านอาหาร, ร้านค้าบริการต่างๆ ตัวอย่างเช่น

- ร้านบาร์บีคิว จิ้มจุ่ม ปิ้งย่าง สุกี้ ส้มตำ ไก่ย่าง
- ร้านเครื่องดื่ม ชา กาแฟ
- ร้านอาหารพร้อมทาน
- ร้านสะดวกซื้อ

ร้านค้าที่เป็นแฟชั่น และบริการ ตัวอย่างเช่น

- ร้านเสริมสวย
- ร้านนวดและสปา
- ร้านIT, Phone and accessories
- ร้านเสื้อผ้าแฟชั่น
- คลินิกเสริมความงาม
- ร้าน Pet and Spa
- EV Charger Area
- Medical clinic
- ร้าน Gift shop

4.2.3 ร้านค้าที่เป็น ร้านค้าชั่วคราวที่เป็น Kiosk หรือรูปแบบอื่น เพื่อเพิ่มเติมความหลากหลายให้ศูนย์การค้าดูสินค้าแปลกใหม่

4.2.4 การทำกิจกรรมตามช่วงเวลา ตามฤดูกาล เพื่อให้ศูนย์มีความ ตื่นเต้น และสนุกสนานเพลิดเพลินมีชีวิตชีวา

4.2.5 เจรจาต่อรองและจัดทำสัญญาเช่ากับผู้เช่า รวมถึงการต่ออายุสัญญาเช่า

4.2.6 บริหารจัดการและควบคุมการใช้พื้นที่เช่าให้เป็นไปตามสัญญาและกฎระเบียบของ VRU Mall

4.2.7 จัดเก็บค่าเช่าและค่าบริการต่างๆ จากผู้เช่าให้ครบถ้วนและตรงตามกำหนดเวลา

4.3 การดูแลและบำรุงรักษาโครงการ

4.3.1 กำหนดแผนและดำเนินการดูแลรักษาความสะอาด ความเรียบร้อย และความปลอดภัยของ VRU Mall

4.3.2 บำรุงรักษาและซ่อมแซมอาคาร สิ่งปลูกสร้าง และระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ให้อยู่ในสภาพดีและพร้อมใช้งาน

4.3.3 ควบคุมดูแลการปฏิบัติงานของพนักงานรักษาความปลอดภัย แม่บ้าน และผู้รับเหมาที่เกี่ยวข้อง

4.4 การตลาดและส่งเสริมการขาย

4.4.1 วางแผนและดำเนินกิจกรรมทางการตลาดและส่งเสริมการขาย เพื่อดึงดูดลูกค้าและเพิ่มยอดขายให้กับผู้เช่า

4.4.2 ประสานงานและร่วมมือกับผู้เช่าในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาด

4.4.3 บริหารจัดการสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของ VRU Mall ทั้งภายในและภายนอก

4.4.4 สำรวจและวิเคราะห์ความพึงพอใจและความต้องการของลูกค้าและผู้เช่า เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนา VRU Mall

4.5 การบริหารจัดการด้านการเงิน

4.5.1 วางแผนและควบคุมการใช้งบประมาณในการบริหารจัดการ VRU Mall

4.5.2 จัดทำรายงานรายรับ-รายจ่าย และวิเคราะห์ผลการดำเนินงานทางการเงินของ VRU Mall

4.5.3 บริหารจัดการค่าใช้จ่ายและต้นทุนในการดำเนินงานให้เป็นไปตามงบประมาณที่กำหนด

4.5.4 จัดทำประมาณการรายได้และกำไรของ VRU Mall ในระยะสั้นและระยะยาว

4.5 การจัดการและพัฒนาบุคลากร

4.5.1 กำหนดโครงสร้างและอัตรากำลังของทีมงานบริหารจัดการ VRU Mall

4.5.2 ประเมินผลการปฏิบัติงานและให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะแก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ

4.6 การประสานงานและรายงานผล

4.6.1 ประสานงานและสื่อสารกับเจ้าของโครงการหรือตัวแทน เพื่อรายงานผลการดำเนินงานและหารือในประเด็นสำคัญ

4.6.2 จัดทำรายงานผลการดำเนินงาน รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการ VRU Mall พร้อมข้อเสนอแนะในการแก้ไขและพัฒนา

4.6.3 เข้าร่วมประชุมกับเจ้าของโครงการหรือตัวแทนตามกำหนดการหรือเมื่อมีความจำเป็น

4.6.4 ให้ความร่วมมือและอำนวยความสะดวกแก่เจ้าของโครงการหรือตัวแทนในการตรวจสอบและประเมินผลการดำเนินงานของที่ปรึกษา

4.7 เป้าหมายรายได้/การเงิน

4.7.1 เป้าหมายรายได้และกำไร

1) ในปีที่ 1 ที่ปรึกษาต้องสามารถสร้างรายได้จากการเช่าพื้นที่ ให้มีผลตอบแทน **ไม่น้อยกว่า 2,040,000.00 บาท** ขึ้นไป โดยพิจารณายอดรายได้จากพื้นที่เช่าสัมพันธ์ตามเป้าหมายและอัตราที่กำหนด (โดยทั้งนี้คิดราคาจากที่กำหนดไว้จากการขายพื้นที่ ตรม.ละ 300-500 บาท ด้วยค่ากลางของเป้าหมายที่ ตรม.ละ 400 บาท)หากมีความจำเป็นต้องลดราคาได้ไม่ต่ำกว่าตรม.ละ 300 บาท ที่ปรึกษาต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการกำกับดูแลที่มหาวิทยาลัยมอบหมาย)

2) ในปีที่ 2 ที่ปรึกษาต้องสามารถบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถสร้างรายได้จากการเช่าพื้นที่ ให้มีผลตอบแทนรายได้ **ไม่น้อยกว่า 10,560,000.00 บาท** โดยพิจารณายอดรายได้จากพื้นที่เช่าสัมพันธ์ตามเป้าหมายและอัตราที่กำหนด (โดยทั้งนี้คิดราคาจากที่กำหนดไว้จากการขายพื้นที่ ตรม.ละ 300-500 บาท ด้วยค่ากลางของเป้าหมายที่ ตรม.ละ 400 บาท) หากมีความจำเป็นต้องลดราคาได้ไม่ต่ำกว่าตรม.ละ 300 บาท ที่ปรึกษาต้องขออนุมัติจากคณะกรรมการกำกับดูแลที่มหาวิทยาลัยมอบหมาย)

4.7.2 การประเมินผลการดำเนินงาน

1) มีการประเมินผลการดำเนินงานของที่ปรึกษาทุก 1 ปี ตามเป้าหมายรายได้จากการเช่าพื้นที่ตามที่มหาวิทยาลัยกำหนดไว้ในพื้นที่ VRU Mall

2) หากที่ปรึกษาไม่สามารถทำรายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด เจ้าของโครงการมีสิทธิ์บอกเลิกสัญญาจ้าง หลังครบรอบการประเมิน หรือผู้ว่าจ้างมีสิทธิ์ปรับลดอัตราค่าจ้างลงตามสัดส่วนรายได้ค่าเช่าพื้นที่ตามอัตราพื้นที่เช่าที่กำหนดไว้ โดยพิจารณายอดรายได้จากพื้นที่เช่าสัมพันธ์ตามเป้าหมายและอัตราที่กำหนด

3) การวินิจฉัยของคณะกรรมการประเมินที่ปรึกษา ถือเป็นที่สิ้นสุด

4.7.3 การรายงานผลการดำเนินงาน

1) ที่ปรึกษาต้องจัดทำรายงานผลการดำเนินงานตาม Business Plan ของรายได้และกำไรให้แก่เจ้าของโครงการเป็นประจำทุกเดือนนับตั้งแต่โครงการเริ่มมีรายได้ในการเช่า

2) ที่ปรึกษาต้องนำเสนอแผนการปรับปรุงและพัฒนา VRU Mall เพื่อเพิ่มรายได้และกำไรให้แก่เจ้าของโครงการอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

4.7.4 เป้าหมาย เป้าหมายในการจ้างงานมีดังนี้

ระยะเวลา (เดือน)	เป้าหมายในการจ้างงาน	หมายเหตุ
1 - 5	1. ดำเนินการด้านการทำ Layout ตามแผนผังที่ชี้นำ 2.ดำเนินการตามแผนธุรกิจ (Business Plan) ในการบริหารงาน VRU Mal 3. จัดหาร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 4. ร่วมกันวางแผนในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ 5. จัดทำข้อมูล สนับสนุนในการนำเสนอร้านค้าเป้าหมาย 6. ร่วมสร้างสรรค์และวางแผนสื่อการตลาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้แก่นักลงทุนในการเข้ามาดำเนินการในโครงการ 7. นำเสนอร้านค้ากลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เปิดดำเนินการในโครงการ พร้อมออกแบบระบบการจองร้านค้า 8. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 9. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการ ดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	
6 – 7	1. ประสานงานร้านค้าที่เปิดดำเนินการในการเข้าตกแต่งเพื่อเปิดดำเนินการ 2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการเดือนอย่าง คลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม 3. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 4. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการ ดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	
8	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (300 ตารางเมตร) 2. ประสานงานร้านค้าที่เปิดดำเนินการในการเข้าตกแต่งเพื่อเปิดดำเนินการ	

	3. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการเดือนอย่าง คลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม 4. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 5. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการ ดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง	
9	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (600 ตารางเมตร) 2. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 3. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 4. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 5. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 6. ดำเนินการวางแผนการเปิดตัวโครงการด้วยสื่อการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ 7. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 8. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 9. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	
10	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,200 ตารางเมตร) 2. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 3. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 4. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 5. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 6. ดำเนินการวางแผนการเปิดตัวโครงการด้วยสื่อการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ	

	7. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 8. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงาน ระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 9. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	
11 - 12	1. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 2. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 3. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ใน การบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 4. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวน ของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของ ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 5. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่า ทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,500 ตารางเมตร) 6. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 7. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงาน ระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 8. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	
13	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่า ทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,500 ตารางเมตร) 2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุม ทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุม คณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม 3. สรุปวิเคราะห์การดำเนินงานในรอบ 1 ปี ที่ผ่านมา 4. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 5. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 6. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ใน การบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 7. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวน ของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของ ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	

	8. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 9. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงาน ระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 10. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	
14	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,500 ตารางเมตร) 2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม 3. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 4. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 5. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 6. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 7. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 8. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงาน ระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 9. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	
15 - 20	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3000 ตารางเมตร (2,100 ตารางเมตร) 2. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 3. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่อง 4. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 5. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 6. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 7. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงาน ระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ	

	อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 8. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	
21 - 24	1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (2,700 ตารางเมตร) 2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม 3. สรุปวิเคราะห์การดำเนินงานในรอบ 2 ปี เทียบกับปีที่ผ่านมา 4. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall 5. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่อง 6. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ 7. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย 8. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา 9. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง 10. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ	

ข้อกำหนดในเป้าหมายการจ้างงานเพิ่มเติม มีดังนี้

1. กรณีที่ปรึกษาไม่สามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมายในเดือนที่กำหนดไว้ สามารถขยายเวลาออกไปได้ 1 เดือน และกรณีที่ปรึกษาทำได้เกินเป้าหมายในเดือนใด ถือว่าเป็นไปตามเป้าหมาย ให้พิจารณาสะสมได้ในงวดถัดไป โดยทางผู้ว่าจ้างจะไม่มีการจ่ายเพิ่มค่าตอบแทนใดๆ ในส่วนที่เพิ่มนี้

2. กรณีหากพื้นที่กำหนดไว้ 3,000 ตารางเมตร มีความจำเป็นต้องจัดสรรเป็นพื้นที่ สำหรับร้านค้าหรือกิจการที่มหาวิทยาลัยเห็นสมควรให้ใช้พื้นที่ได้โดยไม่เสียค่าเช่า ให้สามารถคิดพื้นที่ลดลงตามจริงที่คงเหลือเป็น 100% ส่วนเป้าหมายรายได้/การเงิน ให้นำรายได้ทั้งหมดที่ได้รับจากค่าเช่าพื้นที่ และการจัดกิจกรรมมาคำนวณได้

3. กรณีที่ผู้เช่ามีความประสงค์ในการเช่า โดยยื่นเอกสารแจ้งความจำนงค์ในการเช่า หรือ เอกสารการจองพื้นที่ใดๆ ให้ถือเป็นผลงานของที่ปรึกษา

5. เงื่อนไข และข้อกำหนด อื่นๆ

5.1 คุณสมบัติของทีมงานที่ปรึกษาด้านการศึกษาและประสบการณ์ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

5.1.1 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ในสาขาที่เกี่ยวข้อง เช่น การบริหารธุรกิจ การตลาด หรือสาขาอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

5.1.2 มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่ค้าปลีกหรือศูนย์การค้าไม่น้อยกว่า 5 ปี

5.1.3 มีประสบการณ์ในการวางแผนกลยุทธ์และการดำเนินงานของศูนย์การค้าหรือร้านค้าปลีก

5.1.4 มีความรู้ความเข้าใจในแนวโน้มและพฤติกรรมของผู้บริโภคในอุตสาหกรรมค้าปลีก

5.1.5 มีความรู้ด้านการตลาด การส่งเสริมการขาย และการสร้างแบรนด์

5.1.6 มีความรู้ด้านการบริหารพื้นที่เช่าและการจัดการพื้นที่เช่า

5.1.7 มีความรู้ด้านการบริหารการเงินและงบประมาณ

5.1.8 มีทักษะในการสื่อสาร การเจรจาต่อรอง และการแก้ไขปัญหา

5.1.9 มีความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์

5.1.10 สามารถวางแผน จัดสรรทรัพยากร และบริหารจัดการทีมงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.1.11 มีความสามารถในการสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่า ผู้ให้บริการ และผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

5.1.12 สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงและความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นในการดำเนินงาน

5.1.13 มีความคิดสร้างสรรค์และสามารถปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค

5.1.14 มีเครือข่ายและความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมค้าปลีก/ร้านค้า

5.1.15 มีความคิดสร้างสรรค์และกล้าคิดนอกกรอบ

5.1.16 มีทัศนคติเชิงบวกและมุ่งเน้นการทำงานเป็นทีม

5.1.17 สามารถกำหนดแผนระยะสั้นและแผนระยะยาว ที่วัดผลได้ตามเกณฑ์ได้

6. ลิขสิทธิ์ของเจ้าของงาน

งานที่ดำเนินการแล้วทุกชิ้นงาน รวมทั้งที่ส่งมอบแล้ว และยังไม่ส่งมอบให้ถือเป็นลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัย ที่ถูกต้องตามกฎหมาย การจะนำบางส่วนหรือทั้งหมด ของชิ้นงาน ด้วยตนเองหรือมอบให้ผู้อื่นเผยแพร่หรือทำซ้ำไม่สามารถกระทำได้ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตอย่างเป็นลายลักษณ์อักษรจากมหาวิทยาลัยเท่านั้น

7. การรับประกัน

ที่ปรึกษาจะต้องรับประกันความบกพร่องหรือข้อขัดข้องของงานการที่ปรึกษาบริหารงาน VRU MALL เป็นเวลาอย่างน้อย 1 ปี นับตั้งแต่วันที่มหาวิทยาลัยได้รับมอบงานแต่ละงวดไปจนถึงงวดสุดท้ายภายในกำหนดเวลาดังกล่าว และหากสิ่งของที่ปรึกษาบริหารงาน VRU MALL เกิดความเสียหายหรือขัดข้อง ที่ปรึกษาต้องดำเนินการหาแนวทางแก้ไข หรือแก้ไขให้อยู่ในสภาพที่ใช้การได้ดีดังเดิม ภายใน 3 วัน และหากเกิดปัญหากรณีเร่งด่วนไม่อาจคาดหมายได้ ต้องดำเนินการแก้ไข ภายใน 24 ชั่วโมง นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งจากมหาวิทยาลัย โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น โดยมีการรับประกันผลงานตามที่ปรึกษาโครงการในข้อ 5 ทั้งหมด

8. ระยะเวลาดำเนินการ และส่งมอบ

ที่ปรึกษาจะต้องดำเนินการที่ปรึกษาบริหารงาน VRU MALL จำนวน 1 งาน ให้แล้วเสร็จภายในเวลา 730 (เจ็ดร้อยสามสิบ) วัน นับถัดจากวันที่ได้รับหนังสือแจ้งให้เริ่มงานจากมหาวิทยาลัย แบ่งเป็น 24 (ยี่สิบสี่) งวดงาน รายละเอียดนำส่งพร้อมหนังสือส่งมอบงาน ดังนี้

งวดที่ 1-5 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. ดำเนินการด้านการทำ Layout ตามแผนผังที่ชี้นำ
2. ดำเนินการตามแผนธุรกิจ (Business Plan) ในการบริหารงาน VRU Mall
3. จัดหาร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
4. ร่วมกันวางแผนในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ
5. ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการกลุ่มกำลังซื้อและข้อมูลสนับสนุนในการนำเสนอร้านค้าเป้าหมาย
6. ร่วมสร้างสรรค์และวางแผนสื่อการตลาดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้แก่นักลงทุนในการเข้ามาดำเนินการในโครงการ
7. นำเสนอร้านค้ากลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เปิดดำเนินการในโครงการ
8. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา
9. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการ ดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

งวดที่ 6-7 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. ประสานงานร้านค้าที่เปิดดำเนินการในการเข้าตกแต่งเพื่อเปิดดำเนินการ
2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำเดือนอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม
3. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา
4. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการ ดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

งวดที่ 8 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (300 ตารางเมตร)
2. ประสานงานร้านค้าที่เปิดดำเนินการในการเข้าตกแต่งเพื่อเปิดดำเนินการ
3. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม
4. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา
5. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการ ดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

งวดที่ 9 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 20 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (600 ตารางเมตร)

2. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall

3. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

5. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

6. ดำเนินการวางแผนการเปิดตัวโครงการด้วยสื่อการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

7. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา

8. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

9. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ

งวดที่ 10 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,200 ตารางเมตร)

2. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall

3. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

5. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

6. ดำเนินการวางแผนการเปิดตัวโครงการด้วยสื่อการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

7. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา

8. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

9. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ

งวดที่ 11-12 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall
2. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
3. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
4. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
5. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,500 ตารางเมตร)
6. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา
7. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
8. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ

งวดที่ 13 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,500 ตารางเมตร)
2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม
3. สรุปวิเคราะห์การดำเนินงานในรอบ 1 ปี ที่ผ่านมา
4. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall
5. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
6. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
7. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
8. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา
9. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
10. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ

งวดที่ 14 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (1,500 ตารางเมตร)

2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม

3. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall

4. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่องร่วมกับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

5. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

6. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

7. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา

8. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

9. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ

งวดที่ 15-20 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (2,100 ตารางเมตร)

2. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall

3. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่อง

4. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

5. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

6. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา

7. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

8. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจ และเป็นมืออาชีพ

งวดที่ 21 – 24 ผู้ว่าจ้างจะจ่ายเงินให้งวดละ 208,000.- บาท (สองแสนแปดพันบาทถ้วน) เมื่อที่ปรึกษาได้ดำเนินการ

1. มีอัตราการเช่าพื้นที่ให้ได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละร้อยละ 90 ของพื้นที่เช่าทั้งหมดประมาณ 3,000 ตารางเมตร (2,700 ตารางเมตร)

2. จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินการประจำปีอย่างคลอบคลุมทุกด้านและจัดทำแบบนำเสนอรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการเพื่อรับทราบ และตอบข้อซักถาม

3. สรุปวิเคราะห์การดำเนินงานในรอบ 2 ปี เทียบกับปีที่ผ่านมา

4. สร้างภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่ดีให้กับ VRU Mall

5. พัฒนาและปรับปรุง VRU Mall อย่างต่อเนื่อง

6. นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการและการให้บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

7. ปรับเปลี่ยนและเพิ่มความหลากหลายและวางแผนเพิ่มจำนวนของร้านค้าและบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

8. สร้างความร่วมมือที่ดีระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษา

9. จัดให้มีการประชุมหารือและรายงานผลการดำเนินงานระหว่างเจ้าของโครงการและที่ปรึกษาอย่างสม่ำเสมอ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง

10. ร่วมกันแก้ไขปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการบริหารจัดการ VRU Mall ด้วยความเข้าใจและเป็นมืออาชีพ

9. อัตราค่าปรับ

ค่าปรับตามแบบสัญญาจ้าง หรือข้อตกลงจ้าง เป็นหนังสือจะกำหนด ดังนี้

9.1 กรณีที่ ที่ปรึกษาปฏิบัติผิดสัญญาจ้างนอกเหนือจากข้อ 4 จะกำหนดค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ 0.10 (ศูนย์จุดหนึ่งศูนย์) ของวงเงินในสัญญาจ้าง จนกว่างานที่ปรึกษาบริหารงาน VRU MALL จำนวน 1 งาน ดังกล่าวจะแล้วเสร็จถูกต้อง ครบถ้วน ตามสัญญาจ้างทุกประการ

9.2 กรณีที่ ที่ปรึกษาทำงานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่ง โดยไม่ได้รับอนุญาตจากมหาวิทยาลัย จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ 10 ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

9.3 หากเกิดความเสียหาย หรือมีผู้เรียกร้องให้ชดใช้ค่าเสียหายนั้น ในการดำเนินการของโครงการ ที่ปรึกษาจะต้องเป็นรับผิดชอบและชดใช้ตามที่ผู้ว่าจ้างเรียกร้อง จำนวน 10% ของวงเงินค่าจ้าง และหากปรากฏความสูญหายหรือเสียหายต่อทรัพย์สินของผู้ว่าจ้างหรือเจ้าหน้าที่ของผู้ว่าจ้าง ไม่ว่าด้วยเหตุใดๆ วัสดุครุภัณฑ์ หรือพัสดุอื่นๆ เกิดความเสียหาย ชำรุด ที่ปรึกษาต้องชำระค่าเสียหาย จำนวน 50% ของมูลค่าความเสียหายนั้น

10. กำหนดยืนราคา

กำหนดยืนราคาที่เสนอไม่น้อยกว่า 120 วัน นับถัดจากวันยืนยันราคาครั้งสุดท้าย

11. วงเงินในการจัดหา

เงินนอกงบประมาณ เป็นเงินทั้งสิ้น 4,992,000.00 บาท (สี่ล้านเก้าแสนเก้าหมื่นสองพันบาทถ้วน)

ราคากลางงานจัดหาที่ปรึกษาบริหารงาน VRU MALL จำนวน 1 งาน เป็นเงินทั้งสิ้น 4,992,000.00 บาท (สี่ล้านเก้าแสนเก้าหมื่นสองพันบาทถ้วน) ซึ่งเป็นราคาที่รวม ค่าแรงงาน ค่าดำเนินการ ค่ากำไร และภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% รวมถึงค่าต่างๆ ที่เกิดขึ้นไว้ด้วยแล้ว

ทั้งนี้ การลงนามในสัญญารวมทั้งการเบิกจ่ายเงินแต่ละงวด จะกระทำได้ต่อเมื่อมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ **ได้รับการอนุมัติเงินจากมหาวิทยาลัย** แล้วเท่านั้น

สถานที่ติดต่อเพื่อขอทราบข้อมูลเพิ่มเติม

1. **หน่วยงาน**
   : งานพัสดุ กองกลาง สำนักงานอธิการบดี
   มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์
   1 ม. 20 ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 13180
2. **โทรศัพท์** : 02-5290674-7, 02-9093031-4 ต่อ 316, 385
3. **โทรสาร** : 02-5292580, 02-9091753
4. **ทางเว็บไซต์** : www.vru.ac.th
5. E-Mail : procurement@vru.ac.th

ลงชื่อ_____ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภิศักดิ์ กัลยาณมิตร)

ลงชื่อ_____กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัตนา สีดี)

ลงชื่อ_____กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชวาลา ละวาทิน)

ลงชื่อ_____กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธราพงษ์ พัฒนศักดิ์ภิญโญ)

ลงชื่อ_____กรรมการและเลขานุการ
(อาจารย์ธันย์นิชา วิโรจน์รุจน์)

เอกสารประกวดราคาจ้างด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

เลขที่

ประกวดราคาจ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL จำนวน ๑ งาน ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

ตามประกาศ มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

ลงวันที่ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "มหาวิทยาลัย" มีความประสงค์จะ ประกวดราคาจ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL จำนวน ๑ งาน ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) โดยมีข้อแนะนำและข้อกำหนดดังต่อไปนี้

๑. เอกสารแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์

๑.๑ ร่างรายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ (Terms of Reference : TOR)

๑.๒ แบบใบเสนอราคาที่กำหนดไว้ในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์

๑.๓ แบบสัญญาจ้างทั่วไป

๑.๔ แบบหนังสือค้ำประกัน

(๑) หลักประกันสัญญา

๑.๕ บทนิยาม

(๑) ผู้ที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน

(๒) การขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม

๑.๖ แบบบัญชีเอกสารที่กำหนดไว้ในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์

(๑) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๑

(๒) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๒

๑.๗ แผนการทำงาน

๒. คุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอ

๒.๑ มีความสามารถตามกฎหมาย

๒.๒ ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๒.๓ ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๒.๔ ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบ

ที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๒.๕ ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทิ้งงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทิ้งงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทิ้งงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๒.๖ มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง และการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๒.๗ เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๒.๘ ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่มหาวิทยาลัย ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวาง การแข่งขันอย่างเป็นธรรมในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๒.๙ ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาล ของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งให้สละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นว่านั้น

๒.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่ และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค้านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน หรือหนังสือเชิญชวน

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

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

๒.๑๒ ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

(๑) กรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยซึ่งได้จดทะเบียนเกินกว่า ๑ ปี ต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์สุทธิหักด้วยหนี้สินสุทธิ ที่ปรากฏในงบ

แสดงฐานะการเงินที่มีการตรวจรับรองแล้ว ซึ่งจะต้องแสดงค่าเป็นบวก ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ

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

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

(๔) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณของโครงการหรือรายการที่ยื่นข้อเสนอในแต่ละครั้ง (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

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

(๕.๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

(๕.๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

๓. หลักฐานการยื่นข้อเสนอ

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องเสนอเอกสารหลักฐานยื่นมาพร้อมกับการเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ โดยแยกเป็น ๒ ส่วน คือ

๓.๑ ส่วนที่ ๑ อย่างน้อยต้องมีเอกสารดังต่อไปนี้

(๑) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล

(ก) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล บัญชีรายชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี)

(ข) บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล หนังสือบริคณห์สนธิ บัญชีรายชื่อกรรมการผู้จัดการ ผู้มีอำนาจควบคุม (ถ้ามี) และบัญชีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (ถ้ามี)

(๒) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดาหรือคณะบุคคลที่มิใช่นิติบุคคล ให้ยื่นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้นั้น สำเนาข้อตกลงที่แสดงถึงการเข้าเป็นหุ้นส่วน (ถ้ามี) สำเนาบัตร

ประจำตัวประชาชนของผู้เป็นหุ้นส่วน หรือสำเนาหนังสือเดินทางของผู้เป็นหุ้นส่วนที่มิได้ถือสัญชาติไทย

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

(๔) ผู้ยื่นข้อเสนอต้องแสดงหลักฐานเกี่ยวกับมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

(๔.๑) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นนิติบุคคล ให้ยื่นงบแสดงฐานะการเงินที่มีการรับรองแล้วของ ๑ ปีสุดท้ายก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยให้ยื่นขณะเข้าเสนอราคา

(๔.๒) ในกรณีผู้ยื่นข้อเสนอเป็นบุคคลธรรมดา ให้ยื่นหนังสือรับรองบัญชีเงินฝาก ไม่เกิน ๙๐ วัน ก่อนวันยื่นข้อเสนอ โดยให้ยื่นขณะเข้าเสนอราคา และจะต้องแสดงหนังสือรับรองบัญชีเงินฝากที่มีมูลค่าดังกล่าวอีกครั้งหนึ่งในวันลงนามในสัญญา

(๔.๓) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการและทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองวงเงินสินเชื่อ (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศหรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้าประกัน ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรองหรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

(๕) สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

(๖) สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภ.พ.๒๐ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

(๗) สำเนาบัตรประชาชนผู้เสนอราคา พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง หรือหนังสือมอบอำนาจผู้เสนอราคา

(๘) อื่นๆ (ถ้ามี)

(๙) 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) ในกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอมอบอำนาจให้บุคคลอื่นกระทำการแทนให้แนบหนังสือ มอบอำนาจซึ่งติดอากรแสตมป์ตามกฎหมาย โดยมีหลักฐานแสดงตัวตนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ ทั้งนี้ หากผู้รับมอบอำนาจเป็นบุคคลธรรมดาต้องเป็นผู้ที่บรรลุนิติภาวะตามกฎหมายแล้วเท่านั้น

(๒) บัญชีเอกสารส่วนที่ ๒ ทั้งหมดที่ได้ยื่นพร้อมกับการเสนอราคาทางระบบจัด

ซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ 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 ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ท้ายใบเสนอราคาให้ถูกต้อง ทั้งนี้ ราคารวมที่เสนอจะต้องตรงกันทั้งตัวเลขและตัวหนังสือ ถ้าตัวเลขและตัวหนังสือไม่ตรงกัน ให้ถือตัวหนังสือเป็นสำคัญ โดยคิดราคารวมทั้งสิ้นซึ่งรวมค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีอากรอื่น และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ทั้งปวงไว้แล้ว

ราคาที่เสนอจะต้องเสนอกำหนดยืนราคาไม่น้อยกว่า ๑๒๐ วัน ตั้งแต่วันเสนอราคาโดยภายในกำหนดยืนราคา ผู้ยื่นข้อเสนอต้องรับผิดชอบราคาที่ตนได้เสนอไว้และจะถอนการเสนอราคามิได้

๔.๓ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องเสนอกำหนดเวลาดำเนินการแล้วเสร็จไม่เกิน ๗๓๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญาจ้าง หรือวันที่ได้รับหนังสือแจ้งจาก มหาวิทยาลัย ให้เริ่มทำงาน

๔.๔ ก่อนเสนอราคา ผู้ยื่นข้อเสนอควรตรวจดูร่างสัญญา ร่างรายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ (Terms of Reference : TOR) ให้ถี่ถ้วนและเข้าใจเอกสารประกวดราคาจ้างอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมดเสียก่อนที่จะตกลงยื่นข้อเสนอตามเงื่อนไข ในเอกสารประกวดราคาจ้างอิเล็กทรอนิกส์

๔.๕ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ในวันที่ ระหว่างเวลา น. ถึง น. และเวลาในการเสนอราคาให้ถือตามเวลาของระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์เป็นเกณฑ์

เมื่อพ้นกำหนดเวลายื่นข้อเสนอและเสนอราคาแล้ว จะไม่รับเอกสารการยื่นข้อเสนอ และการเสนอราคาใดๆ โดยเด็ดขาด

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

๔.๗ คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์จะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ยื่นข้อเสนอแต่ละรายว่า เป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น ตามข้อ ๑.๕ (๑) หรือไม่ หากปรากฏว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น คณะกรรมการฯ จะตัดรายชื่อผู้ยื่นข้อเสนอที่มีผลประโยชน์ร่วมกันนั้นออกจากการเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ

หากปรากฏต่อคณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ว่า ก่อนหรือในขณะที่มีการพิจารณาข้อเสนอ มีผู้ยื่นข้อเสนอรายใดกระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมตามข้อ ๑.๕ (๒) และคณะกรรมการฯ เชื่อว่ามีการกระทำอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม คณะกรรมการฯ จะตัดรายชื่อผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นออกจากการเป็นผู้ยื่นข้อเสนอ และมหาวิทยาลัย จะพิจารณาลงโทษผู้ยื่นข้อเสนอดังกล่าวเป็นผู้ทิ้งงาน เว้นแต่มหาวิทยาลัยจะพิจารณาเห็นว่าผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้นมิใช่เป็นผู้ริเริ่มให้มีการกระทำดังกล่าวและได้ให้ความร่วมมือเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาของมหาวิทยาลัย

๔.๘ ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องปฏิบัติ ดังนี้

(๑) ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์

(๒) ราคาที่เสนอจะต้องเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีอื่นๆ (ถ้ามี) รวมค่าใช้จ่ายทั้งปวงไว้ด้วยแล้ว

(๓) ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องลงทะเบียนเพื่อเข้าสู่กระบวนการเสนอราคา ตามวันเวลา ที่กำหนด

(๔) ผู้ยื่นข้อเสนอจะถอนการเสนอราคาที่เสนอแล้วไม่ได้

(๕) ผู้ยื่นข้อเสนอต้องศึกษาและทำความเข้าใจในระบบและวิธีการเสนอราคาด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ ของกรมบัญชีกลางที่แสดงไว้ในเว็บไซต์ www.gprocurement.go.th

๔.๙ คู่สัญญาต้องจัดทำแผนการทำงานมาให้ภายใน ๑๕ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา โดยจัดทำแผนการทำงานตามเอกสารแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ เว้นแต่เป็นกรณีสัญญาที่มีอายุไม่เกิน ๙๐ วัน หรือสัญญาวงเงินไม่เกิน ๕๐๐,๐๐๐ บาททั้งนี้ แผนการทำงานให้ถือเป็นเอกสารส่วนหนึ่งของสัญญา

๔.๑๐ ผู้ยื่นข้อเสนอที่เป็นผู้ชนะการเสนอราคาต้องจัดทำแผนการใช้พัสดุที่ผลิตในประเทศ และแผนการใช้เหล็กที่ผลิตในประเทศ โดยยื่นให้หน่วยงานของรัฐภายใน ๖๐ วัน นับถัดจากวันลงนามในสัญญา

๕. หลักเกณฑ์และสิทธิในการพิจารณา

๕.๑ ในการพิจารณาผลการยื่นข้อเสนอประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้ มหาวิทยาลัยจะพิจารณาตัดสินโดยใช้หลักเกณฑ์ ราคาประกอบเกณฑ์อื่น

๕.๒ การพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ

กรณีใช้หลักเกณฑ์ราคาประกอบเกณฑ์อื่น ในการพิจารณาผู้ชนะการยื่นข้อเสนอ มหาวิทยาลัย

จะพิจารณาโดยให้คะแนนตามปัจจัยหลักและน้ำหนักที่กำหนด ดังนี้

๕.๒.๑ จ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL

(๑) ราคาที่ยื่นข้อเสนอ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๓๐.๐๐

(๒) ข้อเสนอด้านเทคนิคหรือข้อเสนอื่นๆ กำหนดน้ำหนักเท่ากับร้อยละ ๗๐.๐๐ โดยมีวิธีการให้คะแนน ดังนี้ ๑.ด้านประสบการณ์และผลการดำเนินโครงการของผู้ยื่นข้อเสนอที่ผ่านมา จำนวน ๑๕ คะแนน๒. ด้านการทำ Layout แผนผังที่ชี้นำ จำนวน ๑๕ คะแนน๓. แผนธุรกิจ (Business Plan) ในการบริหารงาน VRU MALL จำนวน ๔๐ คะแนน

โดยกำหนดให้น้ำหนักรวมทั้งหมดเท่ากับร้อยละ ๑๐๐

๕.๓ หากผู้ยื่นข้อเสนอรายใดมีคุณสมบัติไม่ถูกต้องตามข้อ ๒ หรือยื่นหลักฐานการยื่นข้อเสนอไม่ถูกต้อง หรือไม่ครบถ้วนตามข้อ ๓ หรือยื่นข้อเสนอไม่ถูกต้องตามข้อ ๔ คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอของผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น เว้นแต่ ผู้ยื่นข้อเสนอรายใดเสนอเอกสารทางเทคนิคหรือรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุที่จะจ้างไม่ครบถ้วน หรือเสนอรายละเอียดแตกต่างไปจากเงื่อนไขที่มหาวิทยาลัยกำหนดไว้ในประกาศและเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ในส่วนที่มิใช่สาระสำคัญและความแตกต่างนั้นไม่มีผลทำให้เกิดการได้เปรียบเสียเปรียบต่อ ผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเป็นการผิดพลาดเล็กน้อย คณะกรรมการฯ อาจพิจารณาผ่อนปรนการตัดสิทธิ ผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น

๕.๔ มหาวิทยาลัยสงวนสิทธิไม่พิจารณาข้อเสนอของผู้ยื่นข้อเสนอโดยไม่มีการผ่อนผัน ในกรณีดังต่อไปนี้

(๑) ไม่กรอกชื่อผู้ยื่นข้อเสนอในการเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างด้วยอิเล็กทรอนิกส์

(๒) เสนอรายละเอียดแตกต่างไปจากเงื่อนไขที่กำหนดในเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นสาระสำคัญ หรือมีผลทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบแก่ผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น

๕.๕ ในการตัดสินการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือในการทำสัญญา คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือมหาวิทยาลัย มีสิทธิให้ผู้ยื่นข้อเสนอชี้แจงข้อเท็จจริงเพิ่มเติมได้ มหาวิทยาลัยมีสิทธิที่จะไม่รับข้อเสนอ ไม่รับราคา หรือไม่ทำสัญญา หากข้อเท็จจริงดังกล่าวไม่เหมาะสมหรือไม่ถูกต้อง

๕.๖ มหาวิทยาลัยทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใด หรือราคา ที่เสนอทั้งหมดก็ได้ และอาจพิจารณาเลือกจ้างในจำนวน หรือขนาด หรือเฉพาะรายการหนึ่งรายการใดหรืออาจจะยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์โดยไม่พิจารณาจัดจ้างเลยก็ได้ สุดแต่จะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของทางราชการเป็นสำคัญ และให้ถือว่าการตัดสินของมหาวิทยาลัยเป็นเด็ดขาด ผู้ยื่นข้อเสนอจะเรียกร้องค่าใช้จ่าย หรือค่าเสียหายใดๆ มิได้ รวมทั้งมหาวิทยาลัยจะพิจารณายกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์และลงโทษผู้ยื่นข้อเสนอเป็นผู้ทิ้งงาน ไม่ว่าจะเป็นผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกหรือไม่ก็ตาม หากมีเหตุที่เชื่อถือได้ว่าการยื่นข้อเสนอกระทำการโดยไม่สุจริต เช่น การเสนอเอกสารอันเป็นเท็จ หรือใช้ชื่อบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลอื่นมายื่นข้อเสนอแทน เป็นต้น

ในกรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอรายที่เสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาต่ำจนคาดหมายได้ว่าไม่อาจดำเนินงานตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ได้ คณะกรรมการพิจารณาผลการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์หรือมหาวิทยาลัย จะให้ผู้ยื่นข้อเสนอนั้นชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่า ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถดำเนินงานตามเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ให้เสร็จสมบูรณ์ หากคำชี้แจงไม่เป็นที่รับฟังได้ มหาวิทยาลัย มีสิทธิที่จะไม่รับข้อเสนอหรือไม่รับราคาของผู้ยื่นข้อเสนอรายนั้น ทั้งนี้ ผู้ยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายหรือค่าเสียหายใดๆ จากมหาวิทยาลัย

๕.๗ ก่อนลงนามในสัญญามหาวิทยาลัย อาจประกาศยกเลิกการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หากปรากฏว่ามีการกระทำที่เข้าลักษณะผู้ยื่นข้อเสนอที่ชนะการประกวดราคาหรือที่ได้รับการคัดเลือก มีผลประโยชน์ร่วมกัน หรือมีส่วนได้เสียกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม หรือสมยอมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเจ้าหน้าที่ในการเสนอราคา หรือส่อว่ากระทำการทุจริตอื่นใดในการเสนอราคา

๖. การทำสัญญาจ้าง

ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์จะต้องทำสัญญาจ้างตามแบบสัญญา ดังระบุในข้อ ๑.๓ หรือทำข้อตกลงเป็นหนังสือกับมหาวิทยาลัย ภายใน ๕ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้ง และจะต้องวางหลักประกันสัญญาเป็นจำนวนเงินเท่ากับร้อยละ ๕ ของราคาค่าจ้างที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ได้ ให้มหาวิทยาลัยยึดถือไว้ในขณะทำสัญญา โดยใช้หลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้

๖.๑ เงินสด

๖.๒ เช็คหรือดราฟท์ที่ธนาคารสั่งจ่ายให้แก่มหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นเช็คหรือดราฟท์ลงวันที่ที่ใช้เช็คหรือดราฟท์นั้นชำระต่อเจ้าหน้าที่ในวันทำสัญญา หรือก่อนวันนั้น ไม่เกิน ๓ วัน ทำการ

๖.๓ หนังสือค้ำประกันของธนาคารภายในประเทศ ตามตัวอย่างที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด ดังระบุในข้อ ๑.๔ (๒) หรือจะเป็นหนังสือค้ำประกันอิเล็กทรอนิกส์ตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนด

๖.๔ หนังสือค้ำประกันของบริษัทเงินทุน หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์และประกอบธุรกิจค้ำประกัน ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยอนุโลมให้ใช้ตามตัวอย่างหนังสือค้ำประกันของธนาคารที่คณะกรรมการนโยบายกำหนด ดังระบุในข้อ ๑.๔ (๒)

๖.๕ พันธบัตรรัฐบาลไทย

หลักประกันนี้จะคืนให้ โดยไม่มีดอกเบี้ยภายใน ๑๕ วันนับถัดจากวันที่ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (ผู้รับจ้าง) พ้นจากข้อผูกพันตามสัญญาจ้างแล้ว

หลักประกันนี้จะคืนให้ โดยไม่มีดอกเบี้ย ตามอัตราส่วนของงานจ้างซึ่งมหาวิทยาลัย ได้รับมอบไว้แล้ว

๗. ค่าจ้างและการจ่ายเงิน

มหาวิทยาลัย จะจ่ายค่าจ้างซึ่งได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มตลอดจนภาษีอากรอื่น ๆ และค่าใช้

จ่ายทั้งปวงด้วยแล้วให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้าง โดยแบ่งออกเป็น ๒๔ งวดดังนี้

งวดที่ ๑ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๓๐ วัน

งวดที่ ๒ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๖๐ วัน

งวดที่ ๓ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๙๐ วัน

งวดที่ ๔ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๑๒๐ วัน

งวดที่ ๕ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๑๕๐ วัน

งวดที่ ๖ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๑๘๐ วัน

งวดที่ ๗ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๒๑๐ วัน

งวดที่ ๘ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๒๔๐ วัน

งวดที่ ๙ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๒๗๐ วัน

งวดที่ ๑๐ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๓๐๐ วัน

งวดที่ ๑๑ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้ว

เสร็จภายใน ๓๓๐ วัน

งวดที่ ๑๒ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๓๖๐ วัน

งวดที่ ๑๓ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๓๙๐ วัน

งวดที่ ๑๔ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๔๒๐ วัน

งวดที่ ๑๕ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๔๕๐ วัน

งวดที่ ๑๖ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๔๘๐ วัน

งวดที่ ๑๗ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๕๑๐ วัน

งวดที่ ๑๘ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๕๔๐ วัน

งวดที่ ๑๙ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๕๗๐ วัน

งวดที่ ๒๐ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๖๐๐ วัน

งวดที่ ๒๑ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๖๓๐ วัน

งวดที่ ๒๒ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้ว

เสร็จภายใน ๖๖๐ วัน

งวดที่ ๒๓ เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๑๗ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานดำเนินงานตามสัญญาจ้างและตามขอบเขตของงานที่กำหนดไว้แล้วเสร็จครบถ้วนถูกต้องทุกประการ ให้แล้วเสร็จภายใน ๖๙๐ วัน

งวดสุดท้าย เป็นจำนวนเงินในอัตราร้อยละ ๔.๐๙ ของค่าจ้าง เมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานทั้งหมดให้แล้วเสร็จเรียบร้อยตามสัญญาหรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือ และ มหาวิทยาลัย ได้ตรวจรับมอบงานจ้างเรียบร้อยแล้ว

๘. อัตราค่าปรับ

ค่าปรับตามแบบสัญญาจ้างแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์นี้ หรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือจะกำหนด ดังนี้

๘.๑ กรณีที่ผู้รับจ้างนำงานที่รับจ้างไปจ้างช่วงให้ผู้อื่นทำอีกทอดหนึ่งโดยไม่ได้รับอนุญาตจากมหาวิทยาลัย จะกำหนดค่าปรับสำหรับการฝ่าฝืนดังกล่าวเป็นจำนวนร้อยละ ๑๐.๐๐ ของวงเงินของงานจ้างช่วงนั้น

๘.๒ กรณีที่ผู้รับจ้างปฏิบัติผิดสัญญาจ้างนอกเหนือจากข้อ ๘.๑ จะกำหนดค่าปรับเป็นรายวัน ในอัตราร้อยละ ๐.๑๐ ของราคาค่าจ้าง

๙. การรับประกันความชำรุดบกพร่อง

ผู้ชนะการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ซึ่งได้ทำสัญญาจ้างตามแบบดังระบุในข้อ ๑.๓ หรือทำข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือ แล้วแต่กรณี จะต้องรับประกันความชำรุดบกพร่องของงานจ้างที่เกิดขึ้นภายในระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๑ ปี นับถัดจากวันที่มหาวิทยาลัยได้รับมอบงาน โดยต้องรีบจัดการซ่อมแซมแก้ไขให้ใช้การได้ดีดังเดิมภายใน ๓ วัน นับถัดจากวันที่ได้รับแจ้งความชำรุดบกพร่อง

๑๐. ข้อสงวนสิทธิในการยื่นข้อเสนอและอื่น ๆ

๑๐.๑ เงินค่าจ้างสำหรับงานจ้างครั้งนี้ ได้มาจากเงินรายได้มหาวิทยาลัย

การลงนามในสัญญาจะกระทำได้ต่อเมื่อ มหาวิทยาลัยได้รับอนุมัติเงินค่าจ้างจากเงินรายได้มหาวิทยาลัย แล้วเท่านั้น

๑๐.๒ เมื่อมหาวิทยาลัยได้คัดเลือกผู้ยื่นข้อเสนอรายใด ให้เป็นผู้รับจ้าง และได้ตกลงจ้างตามการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์แล้ว ถ้าผู้รับจ้างจะต้องสั่งหรือนำสิ่งของมาเพื่องานจ้างดังกล่าวเข้ามาจากต่างประเทศ และของนั้นต้องนำเข้ามาโดยทางเรือในเส้นทางที่มีเรือไทยเดินอยู่ และสามารถให้บริการรับขนได้ตามที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมประกาศกำหนด ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งเป็นผู้รับจ้างจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการพาณิชยนาวี ดังนี้

(๑) แจ้งการสั่งหรือนำสิ่งของดังกล่าวเข้ามาจากต่างประเทศ ต่อกรมเจ้าท่าภายใน ๗ วัน นับตั้งแต่วันที่ผู้รับจ้างสั่งหรือซื้อของจากต่างประเทศ เว้นแต่เป็นของที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมประกาศยกเว้นให้บรรทุกโดยเรืออื่นได้

(๒) จัดการให้สิ่งของดังกล่าวบรรทุกโดยเรือไทย หรือเรือที่มีสิทธิเช่นเดียวกับ

เรือไทย จากต่างประเทศมายังประเทศไทย เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากกรมเจ้าท่า ให้บรรทุกสิ่งของนั้น โดยเรืออื่นที่มิใช่เรือไทย ซึ่งจะต้องได้รับอนุญาตเช่นนั้นก่อนบรรทุกของลงเรืออื่น หรือเป็นของที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมประกาศยกเว้นให้บรรทุกโดยเรืออื่น

(๓) ในกรณีที่ไม่ปฏิบัติตาม (๑) หรือ (๒) ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการพาณิชยนาวี

๑๐.๓ ผู้ยื่นข้อเสนอซึ่งมหาวิทยาลัยได้คัดเลือกแล้ว ไม่ไปทำสัญญา หรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือภายในเวลาที่กำหนดดังระบุไว้ในข้อ ๗ มหาวิทยาลัยจะริบหลักประกันการยื่นข้อเสนอ หรือเรียกร้องจากผู้ออกหนังสือค้ำประกันการยื่นข้อเสนอทันที และอาจพิจารณาเรียกร้องให้ชดใช้ความเสียหายอื่น (ถ้ามี) รวมทั้งจะพิจารณาให้เป็นผู้ทิ้งงานตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ

๑๐.๔ มหาวิทยาลัยสงวนสิทธิ์ที่จะแก้ไขเพิ่มเติมเงื่อนไข หรือข้อกำหนดในแบบสัญญาหรือข้อตกลงจ้างเป็นหนังสือให้เป็นไปตามความเห็นของสำนักงานอัยการสูงสุด (ถ้ามี)

๑๐.๕ ในกรณีที่เอกสารแนบท้ายเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์นี้ มีความขัดหรือแย้งกัน ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องปฏิบัติตามคำวินิจฉัยของมหาวิทยาลัย คำวินิจฉัยดังกล่าวให้ถือเป็นที่สุด และผู้ยื่นข้อเสนอ ไม่มีสิทธิเรียกร้องค่าใช้จ่ายใดๆ เพิ่มเติม

๑๐.๖ มหาวิทยาลัย อาจประกาศยกเลิกการจัดจ้างในกรณีต่อไปนี้ได้ โดยที่ผู้ยื่นข้อเสนอ จะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆ จากมหาวิทยาลัยไม่ได้

(๑) มหาวิทยาลัยไม่ได้รับการจัดสรรเงินที่จะใช้ในการจัดจ้างหรือได้รับจัดสรรแต่ไม่เพียงพอที่จะทำการจัดจ้างครั้งนี้ต่อไป

(๒) มีการกระทำที่เข้าลักษณะผู้ยื่นข้อเสนอที่ชนะการจัดจ้างหรือที่ได้รับการคัดเลือก มีผลประโยชน์ร่วมกัน หรือมีส่วนได้เสียกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือขัดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรม หรือสมยอมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่น หรือเจ้าหน้าที่ในการเสนอราคา หรือส่อว่ากระทำการทุจริตอื่นใด ในการเสนอราคา

(๓) การทำการจัดจ้างครั้งนี้ต่อไปอาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่มหาวิทยาลัย หรือกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ

(๔) กรณีอื่นในทำนองเดียวกับ (๑) (๒) หรือ (๓) ตามที่กำหนดในกฎกระทรวงซึ่งออกตามความในกฎหมายว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ

๑๑. การปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบ

ในระหว่างระยะเวลาการจ้าง ผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้างต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายและระเบียบได้กำหนดไว้โดยเคร่งครัด

๑๒. การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ

มหาวิทยาลัย สามารถนำผลการปฏิบัติงานแล้วเสร็จตามสัญญาของผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้รับจ้างเพื่อนำมาประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการ

ทั้งนี้ หากผู้ยื่นข้อเสนอที่ได้รับการคัดเลือกไม่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนดจะถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับมหาวิทยาลัย ไว้ชั่วคราว

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์

กุมภาพันธ์ ๒๕๖๘

ประกาศมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์
เรื่อง ประกวดราคาจ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL จำนวน ๑ งาน ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding)

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ มีความประสงค์จะประกวดราคาจ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL จำนวน ๑ งาน ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ราคากลางของงานจ้าง ในการประกวดราคาครั้งนี้ เป็นเงินทั้งสิ้น ๔,๙๙๒,๐๐๐.๐๐ บาท (สี่ล้านเก้าแสนเก้าหมื่นสองพันบาทถ้วน) ตามรายการ ดังนี้

จ้างที่ปรึกษาบริหารงานศูนย์การค้า VRU MALL	จำนวน	๑	งาน

ผู้ยื่นข้อเสนอจะต้องมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

๑. มีความสามารถตามกฎหมาย

๒. ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

๓. ไม่อยู่ระหว่างเลิกกิจการ

๔. ไม่เป็นบุคคลซึ่งอยู่ระหว่างถูกระงับการยื่นข้อเสนอหรือทำสัญญากับหน่วยงานของรัฐไว้ชั่วคราว เนื่องจากเป็นผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินผลการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการตามระเบียบ ที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังกำหนดตามที่ประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง

๕. ไม่เป็นบุคคลซึ่งถูกระบุชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทิ้งงานและได้แจ้งเวียนชื่อให้เป็นผู้ทิ้งงานของหน่วยงานของรัฐในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลาง ซึ่งรวมถึงนิติบุคคลที่ผู้ทิ้งงานเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ กรรมการผู้จัดการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจในการดำเนินงานในกิจการของนิติบุคคลนั้นด้วย

๖. มีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่คณะกรรมการนโยบายการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐกำหนดในราชกิจจานุเบกษา

๗. เป็นนิติบุคคลผู้มีอาชีพรับจ้างงานที่ประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าว

๘. ไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ยื่นข้อเสนอรายอื่นที่เข้ายื่นข้อเสนอให้แก่

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ณ วันประกาศประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม ในการประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ครั้งนี้

๙. ไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกัน ซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้ยื่นข้อเสนอได้มีคำสั่งสละเอกสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นว่านั้น

๑๐. ผู้ยื่นข้อเสนอที่ยื่นข้อเสนอในรูปแบบของ "กิจการร่วมค้า" ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าจะต้องมีการกำหนดสัดส่วนหน้าที่และความรับผิดชอบในปริมาณงาน สิ่งของ หรือมูลค่าตามสัญญาของผู้เข้าร่วมค้าหลักมากกว่าผู้เข้าร่วมค้ารายอื่นทุกราย

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก กิจการร่วมค้านั้นต้องใช้ผลงานของผู้เข้าร่วมค้าหลักรายเดียวเป็นผลงานของกิจการร่วมค้าที่ยื่นข้อเสนอ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้เข้าร่วมค้าหลัก ผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ในเอกสารเชิญชวน

กรณีที่ข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้ากำหนดให้มีการมอบหมายผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่ง เป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ในนามกิจการร่วมค้า การยื่นข้อเสนอดังกล่าวไม่ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ

สำหรับข้อตกลงระหว่างผู้เข้าร่วมค้าที่ไม่ได้กำหนดให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดเป็นผู้ยื่นข้อเสนอผู้เข้าร่วมค้าทุกรายจะต้องลงลายมือชื่อในหนังสือมอบอำนาจให้ผู้เข้าร่วมค้ารายใดรายหนึ่งเป็นผู้ยื่นข้อเสนอในนามกิจการร่วมค้า

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

๑๒. ผู้ยื่นข้อเสนอต้องมีมูลค่าสุทธิของกิจการ ดังนี้

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

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

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

(๔) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอไม่มีมูลค่าสุทธิของกิจการหรือทุนจดทะเบียน หรือมีแต่ไม่

เพียงพอที่จะเข้ายื่นข้อเสนอ ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถขอวงเงินสินเชื่อ โดยต้องมีวงเงินสินเชื่อ ๑ ใน ๔ ของมูลค่างบประมาณที่ยื่นข้อเสนอในครั้งนั้น (สินเชื่อที่ธนาคารภายในประเทศ หรือบริษัทเงินทุนหรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบกิจการเงินทุนเพื่อการพาณิชย์ และประกอบธุรกิจค้ำประกันตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ตามรายชื่อบริษัทเงินทุนที่ธนาคารแห่งประเทศไทยแจ้งเวียนให้ทราบ โดยพิจารณาจากยอดเงินรวมของวงเงินสินเชื่อที่สำนักงานใหญ่รับรอง หรือที่สำนักงานสาขารับรอง (กรณีได้รับมอบอำนาจจากสำนักงานใหญ่) ซึ่งออกให้แก่ผู้ยื่นข้อเสนอ นับถึงวันยื่นข้อเสนอไม่เกิน ๙๐ วัน)

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

(๕.๑) กรณีที่ผู้ยื่นข้อเสนอเป็นหน่วยงานของรัฐ

(๕.๒) นิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายไทยที่อยู่ระหว่างการฟื้นฟูกิจการตามพระราชบัญญัติล้มละลาย (ฉบับที่ ๑๐) พ.ศ. ๒๕๖๑

ผู้ยื่นข้อเสนอต้องยื่นข้อเสนอและเสนอราคาทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ในวันที่ ระหว่างเวลา น. ถึง น.

ผู้สนใจสามารถขอรับเอกสารประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ โดยดาวน์โหลดเอกสารทางระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ หัวข้อ ค้นหาประกาศจัดซื้อจัดจ้างได้ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงวันเสนอราคา

ผู้ยื่นข้อเสนอสามารถจัดเตรียมเอกสารข้อเสนอได้ตั้งแต่วันที่ประกาศจนถึงวันเสนอราคา

ผู้สนใจสามารถดูรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.gprocurement.go.th และ www.vru.ac.th หรือ www.gprocurement.go.th หรือสอบถามทางโทรศัพท์หมายเลข ๐๒-๕๒๙๑๙๕๗ ในวันและเวลาราชการ

ผู้สนใจต้องการทราบรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับสถานที่หรือร่างรายละเอียดขอบเขตของงานทั้งโครงการ โปรดสอบถามมายัง มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ ผ่านทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ Procurement@vru.ac.th หรือช่องทางตามที่กรมบัญชีกลางกำหนดภายในวันที่ โดยมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์จะชี้แจงรายละเอียดดังกล่าวผ่านทางเว็บไซต์ www.gprocurement.go.th และ www.vru.ac.th และ www.gprocurement.go.th ในวันที่

ประกาศ ณ วันที่ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๘

(รองศาสตราจารย์ดร.สมบัติ คชสิทธิ์)

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์

ในพระบรมราชูปถัมภ์