

เอกสารประกอบการสอน วิชาการจัดการเชิงกลยุทธ์

อาจารย์ผู้สอน: อาจารย์ นางสาวนิภาพร มีชำนาญ

หลักสูตร: ระดับปริญญาตรีสายเทคโนโลยีหรือสายปฏิบัติการ (ทล.บ.) สาขาการจัดการสำนักงาน

หน่วยที่ 5 การบริหารการประมูลสิทธิการจัดงาน (Bidding Management for Event Rights)

1. ความรู้เกี่ยวกับการประมูลสิทธิการจัดงาน

การประมูลสิทธิการจัดงานเป็นองค์ประกอบสำคัญในอุตสาหกรรมการจัดงานและนิทรรศการ ซึ่งต้องอาศัยกลยุทธ์การบริหารจัดการที่ซับซ้อน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- **ความหมาย:** กระบวนการแข่งขันในการนำเสนอแผนงาน งบประมาณ และคุณสมบัติขององค์กร เพื่อให้ได้รับสิทธิในการเป็น ผู้จัดงาน (Organizer) หรือผู้ดำเนินโครงการจาก **เจ้าของสิทธิ (Host Organization)** ผ่านเกณฑ์การตัดสินที่กำหนดไว้
- **ความสำคัญในงานสำนักงาน:** การประมูลสิทธิถือเป็นกลยุทธ์สำคัญในการสร้างรายได้หลัก ขยายเครือข่ายความร่วมมือทางธุรกิจ และยกระดับภาพลักษณ์ขององค์กรสู่ระดับสากล ผู้บริหารสำนักงานยุคใหม่จึงต้องมีความเข้าใจเชิงลึกในการบริหารจัดการข้อมูล การวิเคราะห์คู่แข่ง และการนำเสนอข้อเสนออย่างมืออาชีพเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน



2. กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้การดำเนินงานประมูลเป็นไปอย่างโปร่งใส เป็นธรรม และตรวจสอบได้ ผู้เข้าประมูลต้องปฏิบัติตามกรอบกฎหมายดังต่อไปนี้

- พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ: สำหรับการประมูลงานกับหน่วยงานราชการหรือองค์กรในกำกับของรัฐ ผู้บริหารต้องศึกษาระเบียบ e-Bidding อย่างเคร่งครัด รวมถึงขั้นตอนการลงทะเบียนในระบบจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- กฎหมายว่าด้วยนิติกรรมและสัญญา: อ้างอิงตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ โดยเฉพาะส่วนที่เกี่ยวข้องกับสัญญาจ้างทำของ สัญญาเก็บรักษาความลับ (Non-Disclosure Agreement - NDA) และเงื่อนไขข้อผูกพันที่มีผลทางกฎหมายเมื่อมีการยื่นข้อเสนอ
- ระเบียบข้อบังคับขององค์กรผู้ให้สิทธิ (TOR - Terms of Reference): เอกสารกำหนดขอบเขตและรายละเอียดของงาน ซึ่งถือเป็น "กฎเหล็ก" ที่ผู้เข้าร่วมประมูลต้องปฏิบัติตามทุกหัวข้อ หากปฏิบัติไม่ครบถ้วนอาจส่งผลให้ถูกตัดสิทธิ์ทันที



3. การจัดเตรียมเอกสารการประมูล (Bidding Document Preparation)

ความครบถ้วนและถูกต้องของเอกสารเป็นปัจจัยชี้วัดความสำเร็จเบื้องต้น (First Impression) โดยแบ่งโครงสร้างเอกสารออกเป็น 3 ส่วนหลัก

ส่วนของเอกสาร	รายละเอียดสำคัญ	วัตถุประสงค์
ส่วนที่ 1: ข้อมูลองค์กร (Company Profile)	ประวัติ ผลงานที่ผ่านมา โครงสร้างผู้บริหาร และสถานะทางการเงิน	เพื่อแสดงความน่าเชื่อถือและความมั่นคงขององค์กร

ส่วนของเอกสาร	รายละเอียดสำคัญ	วัตถุประสงค์
ส่วนที่ 2: ข้อเสนอทางเทคนิค (Technical Proposal)	แผนการดำเนินงาน กลยุทธ์การจัดงาน แนวคิดสร้างสรรค์ (Concept) และตารางเวลา (Timeline)	เพื่อแสดงขีดความสามารถและความคิดสร้างสรรค์ในการแก้ปัญหา
ส่วนที่ 3: ข้อเสนอทางการเงิน (Financial Proposal)	การประเมินราคา การแจกแจงโครงสร้างต้นทุน (Cost Breakdown) และแผนการบริหารงบประมาณ	เพื่อแสดงความคุ้มค่าและความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

4. ขั้นตอนการดำเนินการประมูล (Bidding Process)

กระบวนการทำงานที่เป็นระบบช่วยลดความผิดพลาดและเพิ่มโอกาสในการชนะการประมูล มีขั้นตอนดังนี้

- การศึกษาเงื่อนไข (TOR Review):** การวิเคราะห์ความต้องการเชิงลึกของเจ้าของงาน ประเมินความเป็นไปได้ และการเข้าร่วมฟังคำชี้แจง (Pre-bid Meeting)
- การจัดทำข้อเสนอ (Proposal Development):** การบูรณาการข้อมูลและทรัพยากรจากทุกฝ่ายในสำนักงาน เพื่อสร้างข้อเสนอที่ตอบโจทย์และแตกต่างจากคู่แข่ง
- การยื่นซองประมูล (Submission):** การนำส่งเอกสารตามกำหนดเวลาและสถานที่ที่ระบุ ทั้งในรูปแบบเอกสารรูปเล่ม (Hard Copy) และการอัปโหลดผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์
- การนำเสนอผลงาน (Pitching/Presentation):** การใช้ทักษะการสื่อสารเพื่อนำเสนอวิสัยทัศน์ แผนงาน และตอบข้อซักถามต่อคณะกรรมการผู้เชี่ยวชาญ
- การประกาศผลและทำสัญญา (Award and Contracting):** กระบวนการเจรจาต่อรองเงื่อนไขสุดท้าย (Final Negotiation) และการลงนามในสัญญาอย่างเป็นทางการ



5. การวิเคราะห์ความเสี่ยงในการประมูล (Risk Analysis in Bidding)

การบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ต้องควบคู่ไปกับการประเมินความเสี่ยง เพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อองค์กร

- **ความเสี่ยงทางการเงิน (Financial Risk):** เกิดจากการประเมินต้นทุนต่ำเกินความจริง (Underpricing) เพื่อหวังชนะการประมูล แต่อาจส่งผลให้โครงการขาดทุนหรือขาดสภาพคล่องในภายหลัง
- **ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk):** ความไม่พร้อมของทรัพยากรมนุษย์ ข้อจำกัดด้านเทคโนโลยี หรือระยะเวลาการดำเนินงานที่สั้นเกินไป ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของงาน
- **ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ (Compliance Risk):** การจัดทำเอกสารผิดพลาด การละเมิดเงื่อนไขใน TOR หรือข้อกำหนด ซึ่งอาจนำไปสู่การถูกตัดสิทธิ์ (Disqualified) หรือการถูกขึ้นบัญชีดำ (Blacklist) ในอนาคต

