



เอกสารเงื่อนไขการยื่นข้อเสนอโครงการ

เรื่อง “ศึกษาและพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการ ความคุ้มค่า และการสร้างโอกาสในการแข่งขันของไทยพีบีเอสยุคดิจิทัล”

ตามประกาศ องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย

ลงวันที่ ๘ ตุลาคม พ.ศ. 2558

.....

องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ส.ส.ท.” มีความประสงค์จะคัดเลือกผู้รับจ้างดำเนินโครงการวิจัยเรื่อง “ศึกษาและพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการ ความคุ้มค่า และการสร้างโอกาสในการแข่งขันของไทยพีบีเอสในยุคดิจิทัล” โดยเงื่อนไขการคัดเลือกดังต่อไปนี้

1. เอกสารแนบท้ายเอกสารสอบราคา

- | | |
|---|-------------|
| 1.1) รายละเอียดข้อกำหนดงานวิจัย (TOR) | จำนวน 1 ชุด |
| 1.2) แผ่นแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง | จำนวน 1 ชุด |

2. คุณสมบัติของผู้เสนอราคา

- 2.1) ผู้เสนอราคาต้องเป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการงานจ้างตามข้อ 1.1) โดยตรงมาแล้วเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 3 ปี นับจนถึงวันยื่นซองเอกสารสอบราคา
- 2.2) ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ที่ถูกระบุงชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อผู้ทำงานของทางราชการและได้แจ้งเวียนชื่อแล้วหรือไม่เป็นผู้ที่ได้รับผลของการสั่งให้นิติบุคคลหรือบุคคลอื่นเป็นผู้ทำงานตามระเบียบของทางราชการ
- 2.3) ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้มีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนอราคารายอื่น ณ วันประกาศสอบราคา หรือไม่เป็นผู้กระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรม
- 2.4) ผู้เสนอราคาต้องไม่เป็นผู้ได้รับเอกสิทธิ์หรือความคุ้มกันซึ่งอาจปฏิเสธไม่ยอมขึ้นศาลไทย เว้นแต่รัฐบาลของผู้เสนอราคาได้มีคำสั่งให้สละสิทธิ์และความคุ้มกันเช่นนั้น
- 2.5) บุคคลหรือนิติบุคคลที่จะเข้าเป็นคู่สัญญาต้องไม่อยู่ในฐานะซึ่งได้มีการระบุงชื่อไว้ในบัญชีรายชื่อว่าเป็นคู่สัญญาที่ไม่ได้แสดงบัญชีรายรับรายจ่าย หรือแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายไม่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ ในทะเบียนของสำนักงานคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ

3. หลักฐานการเสนอราคา

ผู้ยื่นเสนอราคาจะต้องเสนอเอกสารหลักฐานแนบมาพร้อมกับซองสอบราคาแยกเป็น 2 ซอง ดังนี้

3.1) เอกสารซองที่ 1 เขียนหน้าซองว่า “เอกสารประกอบการเสนอราคา”

(1) ในกรณีผู้เสนอราคาเป็นนิติบุคคล

(ก) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล (ไม่เกิน 6 เดือน) สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

Am An Sgr

(ข) บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด ให้ยื่นสำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล (ไม่เกิน 6 เดือน) สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

(2) แบบแสดงการลงทะเบียนในระบบ e-GP ตามประกาศของ ปปช. (ยกเว้นหน่วยงานภาครัฐ)

(3) หนังสือมอบอำนาจซึ่งปิดอากรแสตมป์ตามกฎหมายในกรณีที่ผู้เสนอราคามอบอำนาจให้บุคคลอื่นลงนามในใบเสนอราคาแทน

(4) ตารางเปรียบเทียบข้อปฏิบัติงานจ้างของผู้เสนอราคาเทียบกับรายละเอียดข้อกำหนดงานจ้างของ ส.ส.ท.

(5) หนังสือรับรองหรือยืนยันการปฏิบัติตามข้อกำหนดงานจ้างของ ส.ส.ท. ได้ทุกประการ

(6) สำเนาสัญญาจ้างงานในลักษณะทำนองเดียวกัน (ถ้ามี) ที่ออกให้จากหน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือหน่วยงานเอกชนอื่นใด ในรอบระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี นับจากวันยื่นซอง

3.2) เอกสารข้อที่ 2 เขียนหน้าซองว่า “ข้อเสนอโครงการและข้อเสนอด้านราคา”

ต้นฉบับข้อเสนอโครงการและข้อเสนอด้านราคา ระยะเวลายื่นราคา และเงื่อนไขการชำระเงินที่สอดคล้องกับข้อกำหนดโครงการของ ส.ส.ท. พร้อมลงนามโดยผู้มีอำนาจและประทับตราองค์กรอย่างชัดเจน

4. การยื่นซองข้อเสนอโครงการ

4.1) ผู้เสนอโครงการต้องยื่นซองข้อเสนอโครงการ (Proposal) ตามที่กำหนดไว้ในเอกสารข้อกำหนดโครงการ (TOR) โดยไม่มีเงื่อนไขใด ๆ ทั้งสิ้น และจะต้องกรอกข้อความให้ถูกต้องครบถ้วนลงลายมือชื่อของผู้เสนอโครงการให้ชัดเจนจำนวนเงินที่เสนอต้องระบุตรงกันทั้งตัวเลขและตัวอักษรโดยไม่มีการขีดลบหรือแก้ไข หากมีการขีดลบ ตก เต็ม แก้ไข เปลี่ยนแปลงจะต้องลงลายมือชื่อผู้เสนอราคาพร้อมประทับตรา (ถ้ามี) กำกับไว้ทุกแห่ง

4.2) ผู้เสนอโครงการจะต้องเสนอราคาเป็นเงินบาท และเสนอราคาเพียงราคาเดียว โดยเสนอราคารวมและหรือราคาต่อหน่วย และหรือต่อรายการ ทั้งนี้ราคารวมที่เสนอจะต้องตรงกันทั้งตัวเลขและตัวหนังสือถ้าตัวเลขและตัวหนังสือไม่ตรงกันให้ถือตัวหนังสือเป็นสำคัญ โดยคิดราคารวมทั้งสิ้นซึ่งรวมค่าภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีอากรอื่นๆ ทั้งปวงไว้แล้ว

กำหนดยื่นราคาไม่น้อยกว่า 90 วัน นับแต่วันยื่นซองสอบราคาโดยภายในข้อกำหนดยื่นราคาผู้เสนอโครงการต้องรับผิดชอบราคาและงานที่ตนได้เสนอไว้ และจะถอนการเสนอโครงการมิได้

4.3) ก่อนยื่นซองข้อเสนอโครงการ (Proposal) ผู้เสนอโครงการควรตรวจดูข้อกำหนดโครงการและเอกสารอื่น ๆ ให้ถี่ถ้วนและเข้าใจเอกสารสอบราคาทั้งหมดเสียก่อนที่จะตกลง ยื่นซองข้อเสนอโครงการตามเงื่อนไขเอกสารสอบราคา

4.4) ผู้เสนอโครงการจะต้องยื่นซองข้อเสนอโครงการที่ปิดผนึกของเรียบร้อย จ่าหน้าซองถึงคณะกรรมการจัดหา โดยระบุไว้ที่หน้าซองตามข้อ 3

เมื่อพ้นกำหนดเวลายื่นเอกสารข้อเสนอโครงการแล้ว จะไม่รับเอกสารเพิ่มเติมโดยเด็ดขาด หากข้อกำหนดคุณลักษณะไม่ถูกต้องตรงกับ ส.ส.ท. คณะกรรมการจัดหาขอสงวนสิทธิ์ไม่พิจารณาราคาของผู้ยื่นเสนอโครงการ ดังนั้น ผู้ยื่นเสนอรามีหน้าที่จะต้องตรวจสอบข้อกำหนดโครงการ (TOR) ของ ส.ส.ท. ให้ถ่องแท้เสียก่อน ก่อนที่จะยื่นซองสอบราคา หากปรากฏภายหลังว่า ผู้ยื่นเสนอราคาจงใจปกปิดบิดเบือนข้อเสนอโครงการเพื่อให้ได้มาซึ่งการพิจารณาราคาแล้ว คณะกรรมการจัดหาจะเพิกถอนผู้ยื่นข้อเสนอโครงการรายนั้นทันที และจะขึ้นบัญชีเป็นผู้ที่งานของทางราชการต่อไป

5. หลักเกณฑ์และสิทธิในการพิจารณาราคา

5.1) ในการพิจารณาข้อเสนอโครงการฯ จะดำเนินการคัดเลือกจากข้อเสนอโครงการ (Proposal) ที่มีแผนหรือเทคนิคการวิจัยที่ดีที่สุด โดยคณะกรรมการจัดหา จะเชิญผู้ที่มีคะแนนข้อเสนอโครงการดีที่สุดมาสัมภาษณ์ โดยหลังจากการสัมภาษณ์แล้ว จะแจ้งปรับปรุงข้อเสนอโครงการที่เป็นประโยชน์สูงสุดต่อ ส.ส.ท. และเจรจาต่อรองให้ได้ราคาที่เหมาะสมไม่เกินราคากลาง ก็จะพิจารณาตัดสินเป็นผู้รับจ้าง

5.2) หากผู้เสนอโครงการรายใดมีคุณสมบัติไม่ถูกต้องตามข้อ 2 . หรือยื่นหลักฐานการเสนอโครงการไม่ถูกต้อง หรือไม่ครบถ้วนตามข้อ 3. หรือยื่นของราคาไม่ถูกต้องตามข้อ 4. แล้ว คณะกรรมการจัดหาพัสดุ จะไม่รับพิจารณาข้อเสนอโครงการของผู้เสนอราคารายนั้น เว้นแต่เป็นข้อผิดพลาด หรือผิดพลาดเพียงเล็กน้อย หรือผิดพลาดไปจากเงื่อนไขของเอกสารสอบราคาในส่วนที่มีใช้สาระสำคัญ ทั้งนี้ เฉพาะในกรณีที่พิจารณาเห็นว่าจะจะเป็นประโยชน์ต่อ ส.ส.ท. เท่านั้น

5.3) ส.ส.ท. ขอสงวนสิทธิไม่พิจารณาราคาของผู้เสนอโครงการ โดยไม่มีการผ่อนผันในกรณีดังต่อไปนี้

(1) เสนอรายละเอียดข้อเสนอโครงการ (Proposal) แตกต่างไปจากข้อกำหนดโครงการ (TOR) ในส่วนที่เป็นสาระสำคัญ หรือ มีผลทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบแก่ผู้เสนอโครงการรายอื่น

(2) เสนอราคาที่มีการชุลบ ตก เติม แก้ไข เปลี่ยนแปลง โดยผู้เสนอโครงการมิได้ลงลายมือชื่อพร้อมประทับตรา (ถ้ามี) กำกับไว้

5.4) ในการตัดสินให้เป็นผู้รับจ้าง คณะกรรมการจัดหาพัสดุ มีสิทธิให้ผู้เสนอโครงการชี้แจงข้อเท็จจริงสภาพ ฐานะ หรือข้อเท็จจริงอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับผู้เสนอโครงการได้ ส.ส.ท. มีสิทธิที่จะไม่รับราคาหรือไม่ทำสัญญา หากหลักฐานดังกล่าวไม่มีความเหมาะสมหรือไม่ถูกต้องสุดแต่คณะกรรมการจัดหาจะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของ ส.ส.ท. เป็นสำคัญ และให้ถือว่าการตัดสินของคณะกรรมการจัดหาพัสดุเป็นที่สิ้นสุด ผู้เสนอโครงการจะเรียกร้องอื่นใดมิได้

5.5) ส.ส.ท. ทรงไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่รับราคาต่ำสุด หรือราคาหนึ่งราคาใด หรือราคาที่เสนอทั้งหมดก็ได้ หรืออาจจะยกเลิกการสอบราคาโดยไม่พิจารณาจัดจ้างเลยก็ได้ สุดแต่จะพิจารณา ทั้งนี้ เพื่อประโยชน์ของ ส.ส.ท. เป็นสำคัญ และให้ถือว่าการตัดสินของ ส.ส.ท. เป็นที่สิ้นสุด ผู้เสนอราคาจะเรียกร้องค่าเสียหายใดๆมิได้ รวมทั้ง ส.ส.ท. จะพิจารณายกเลิกการสอบราคาด้วยวิธีการของ ส.ส.ท. และลงโทษผู้เสนอโครงการเป็นผู้ทิ้งงาน หากปรากฏขึ้นภายหลังว่า มีผู้เสนอโครงการที่มีสิทธิได้รับการคัดเลือกเป็นผู้เสนอโครงการโดยมีผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้เสนอโครงการรายอื่น ณ วันที่แจ้งโดยหนังสือสนองรับราคา หรือผู้เสนอโครงการรายใดกระทำการอันเป็นการขัดขวางการแข่งขันราคาอย่างเป็นธรรมไม่ว่าจะเป็นผู้เสนอโครงการที่ได้รับการคัดเลือกหรือไม่ก็ตาม และถ้ามีเหตุผลที่เชื่อได้ว่า การเสนอโครงการกระทำการโดยไม่สุจริต ส.ส.ท. จะดำเนินการให้เป็นไปตาม พ.ร.บ. ว่าด้วยความผิดเกี่ยวกับการเสนอราคาต่อหน่วยงานของรัฐ พ.ศ. 2542

5.6) ในกรณีที่ผู้เสนอโครงการที่มีข้อเสนอราคาต่ำสุด เสนอราคาต่ำจนคาดหมายได้ว่าไม่อาจดำเนินงานตามสัญญาได้ คณะกรรมการจัดหา หรือ ส.ส.ท. จะให้ผู้เสนอโครงการรายนั้นชี้แจงและแสดงหลักฐานที่ทำให้เชื่อได้ว่า ผู้เสนอโครงการสามารถดำเนินงานจ้างให้เสร็จสมบูรณ์ตามกำหนดการส่งมอบงานจ้างตามข้อ 7. หากคำชี้แจงไม่เป็นที่รับฟังได้ ส.ส.ท. มีสิทธิที่จะไม่รับราคาของผู้เสนอโครงการรายนั้น และสงวนสิทธิที่จะพิจารณาราคาหรือจัดจ้างผู้ที่ยื่นเสนอโครงการที่มีข้อเสนอโครงการถูกต้องและเสนอราคาต่ำกว่าในลำดับถัดไป

6. การทำข้อตกลงการจ้าง

ส.ส.ท. จะทำข้อตกลงการจ้างเป็นสัญญาจ้างในรูปแบบของ ส.ส.ท. และขอสงวนสิทธิ์ ที่จะแก้ไขเพิ่มเติมเงื่อนไขหรือข้อกำหนดให้สอดคล้องกับข้อเท็จจริงได้ โดยผู้ที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องมาทำสัญญาจ้างหลังจากได้รับหนังสือแจ้งให้เข้ามาทำสัญญาจาก ส.ส.ท. เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ ผู้รับจ้างจะต้องนำหลักประกันปฏิบัติตามสัญญามอบไว้ให้กับผู้ว่าจ้างในวันที่จัดทำสัญญาเป็นจำนวนร้อยละ 5 ของราคาค่าจ้างสุทธิ ให้ผู้ว่าจ้างถือไว้จนกว่าจะพ้นภาระผูกพันตามสัญญาหรือตามข้อกำหนดหรือที่สัญญาระบุไว้

หลักประกันที่ผู้รับจ้างนำมามอบไว้ตามวรรคสอง ผู้ว่าจ้างจะคืนให้ก็ต่อเมื่อผู้รับจ้างพ้นจากภาระความผูกพันตามสัญญานี้แล้วโดยไม่มีค่าใช้จ่ายหรือค่าดอกเบี้ยใดๆ ทั้งสิ้น

7. กำหนดเวลาแล้วเสร็จและสิทธิของผู้ว่าจ้างในการบอกเลิกสัญญา

ระยะเวลาจ้าง 11 เดือน นับตั้งแต่วันที่ที่กำหนดไว้ให้เป็นวันเริ่มต้นสัญญาจ้าง ซึ่งจะแจ้งไว้ในสัญญา โดยผู้รับจ้างที่ได้รับการคัดเลือกจะต้องปฏิบัติงานตามรายละเอียดและเงื่อนไขตามสัญญาในวันเริ่มต้นสัญญา

ทั้งนี้ หากผู้รับจ้างทำผิดสัญญาข้อใดข้อหนึ่ง หรือตกเป็นผู้ล้มละลาย หรือเพิกเฉยไม่ปฏิบัติตามคำสั่งของตัวแทนของผู้ว่าจ้างซึ่งได้รับมอบอำนาจจากผู้ว่าจ้าง ผู้ว่าจ้างมีสิทธิที่จะบอกเลิกสัญญานี้ได้และมีสิทธิจ้างผู้รับจ้างรายใหม่เข้าทำงานของผู้รับจ้างให้ลุล่วงไปด้วยดี

การที่ผู้ว่าจ้างไม่ใช่สิทธิบอกเลิกสัญญาดังกล่าวข้างต้น ไม่เป็นเหตุให้ผู้รับจ้างพ้นจากความผิดตามสัญญา

8. การตรวจรับงานจ้างและการชำระเงินค่าจ้าง

การส่งมอบงานจ้างและเอกสารประกอบการส่งมอบงานเป็นไปตามข้อกำหนดงานจ้าง (TOR) ผู้ว่าจ้างจะชำระค่าจ้างให้ผู้รับจ้างเป็นรายงวด หลังจากผู้ว่าจ้างหรือคณะกรรมการตรวจรับของผู้ว่าจ้างได้ตรวจรับงานของผู้รับจ้างในแต่ละงวดเรียบร้อยแล้ว โดยผู้รับจ้างได้มาวางบิล ณ ที่ทำการของผู้ว่าจ้างแล้ว 30 วัน

9. ค่าปรับ

หากผู้รับจ้างไม่สามารถทำงานให้แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาและผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญา ผู้รับจ้างจะต้องชำระค่าปรับให้แก่ผู้ว่าจ้างเป็นรายวันในอัตราร้อยละ 0.10 (ศูนย์จุดหนึ่งศูนย์) นับถัดจากวันที่กำหนดแล้วเสร็จตามสัญญา หรือวันที่ผู้ว่าจ้างได้ขยายให้จนถึงวันที่ทำงานแล้วเสร็จจริง นอกจากนี้ ผู้รับจ้างยอมให้ผู้ว่าจ้างเรียกค่าเสียหายอันเกิดขึ้นจากการที่ผู้รับจ้างทำงานล่าช้าเฉพาะส่วนที่เกินกว่าจำนวนค่าปรับและค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้อีกด้วย

ในระหว่างที่ผู้ว่าจ้างยังมิได้บอกเลิกสัญญานั้น หากผู้ว่าจ้างเห็นว่าผู้รับจ้างจะไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาต่อไปได้ ผู้ว่าจ้างจะใช้สิทธิบอกเลิกสัญญา



1. ข้อกำหนด โครงการศึกษาและพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการ ความคุ้มค่า และการสร้างโอกาสในการแข่งขันของไทยพีบีเอสในยุคดิจิทัล

ฝ่ายวิจัย ประเมินผล และพัฒนา (6.8.15)

การศึกษาและพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการ ความคุ้มค่า และการสร้างโอกาสในการแข่งขันของไทยพีบีเอสในยุคดิจิทัล

การก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัลของวงการสื่อสารมวลชนไทยในขณะนี้ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นพร้อมกันในหลายๆ ด้าน ทั้งด้านโครงสร้างอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนผ่านจากระบบอนาล็อกเป็นดิจิทัล เกิดการปฏิวัติทางเทคโนโลยี จนกลายเป็นยุคของการหลอมรวมสื่อต่างๆ เข้าด้วยกัน ซึ่งสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของมนุษย์ เช่น พฤติกรรมการเสพสื่อหลายหน้าจอ พฤติกรรมการรับชมโทรทัศน์น้อยลง และการหันมาเป็นผู้ผลิตสื่อด้วยตนเอง

องค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย (ส.ส.ท.) ในฐานะสื่อสาธารณะ มีภารกิจ ให้บริการด้านข่าวสาร ความรู้ สารประโยชน์ สารบันเทิง ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐาน บนพื้นฐานข้อบังคับด้านจริยธรรม และกรอบจรรยาบรรณขององค์กร เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อทุกแขนง โดยยึดถือประโยชน์สาธารณะเป็นสำคัญ จึงจำเป็นต้องมีการวางแผนงาน นโยบาย และกลยุทธ์ที่ก้าวทันต่อความเปลี่ยนแปลงของภูมิทัศน์สื่อ เพื่อที่จะปรับตัว และพัฒนาทั้งด้านบุคลากรและองค์กรควบคู่กัน

นอกจากนี้ ส.ส.ท. ยังมีนโยบายที่จะจัดตั้งสถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส ช่องที่ 2 โดยให้ช่องไทยพีบีเอส เดิม เน้นการนำเสนอข่าวและรายการข่าว ส่วนช่องที่ 2 เน้นนำเสนอรายการเกี่ยวกับเยาวชนและครอบครัว ซึ่งการที่จะวางแผนงานการบริหารจัดการโทรทัศน์ทั้ง 2 ช่องให้มีความเป็นรูปธรรม สามารถนำไปใช้พัฒนาองค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องค้นคว้าและศึกษาถึงองค์ประกอบในด้านต่างๆ เช่น การวิเคราะห์ช่องทางการตลาด การวางแผนธุรกิจ/การเงิน แผนการสื่อสาร และการพัฒนาบุคลากร เพื่อให้ทราบถึงโอกาส ความเป็นไปได้ และความสามารถในการแข่งขันของ ส.ส.ท.

สถาบันวิชาการสื่อสารมวลชน (สวส.) เล็งเห็นถึงความสำคัญของการวางแผนงานและกลยุทธ์ที่ชัดเจนของการทำโทรทัศน์ดิจิทัลทั้ง 2 ช่อง จึงได้กำหนดให้ทางศึกษาวิจัยขึ้นนี้ ดำเนินการศึกษาและค้นคว้าหาคำตอบเพื่อชี้ให้เห็นถึงแผนการดำเนินงานที่ ส.ส.ท. จะสามารถนำไปใช้ได้จริง รวมถึงทิศทางการกำหนดจุดยืนและบทบาทของ ส.ส.ท. ท่ามกลางการแข่งขันของสื่อยุคดิจิทัล ให้สามารถเป็นสื่อสาธารณะที่ทรงคุณค่าและมีความพร้อมที่จะพัฒนาและเปลี่ยนแปลงสังคมให้ก้าวสู่แนวทางที่ดีขึ้นต่อไป

วัตถุประสงค์:

เพื่อศึกษาข้อมูล และพัฒนารูปแบบ กลยุทธ์ และแนวทางในการบริหารจัดการองค์กรของไทยพีบีเอส เพื่อรองรับการให้บริการกระจายเสียงและแพร่ภาพโทรทัศน์ 2 ช่องสถานี โดยเน้นการศึกษาในประเด็น

1.1 โอกาส และความสามารถการแข่งขัน (วิเคราะห์ช่องทางตลาด)

เพื่อศึกษาสภาพภูมิทัศน์ของตลาดดิจิทัล เพื่อศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในการแข่งขัน โอกาสและจุดแข่งขันในตลาดที่จะเกิดขึ้นของสถานีโทรทัศน์ของไทยพีบีเอส ทั้ง 2 ช่อง (ทั้งช่องข่าวและช่องครอบครัว)

1.2 กลยุทธ์ แนวทางการแข่งขัน (แผนธุรกิจ/แผนการตลาด)

เพื่อศึกษา พัฒนา กลยุทธ์ แผนการตลาดของสถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอสทั้ง 2 ช่อง ว่าควรมีแนวทางการแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้เช่นไร มีรายละเอียดแผนธุรกิจ และแนวทางที่เหมาะสมเช่นไร

1.3 การหารายได้ ต้นทุน แผนการใช้จ่าย (แผนการเงิน)

เพื่อศึกษาว่า ไทยพีบีเอสจะมีวิธีการหารายได้เพื่อนำมาสนับสนุนกิจการและการคำนวณต้นทุนการดำเนินงานในอนาคต ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่จะเกิดขึ้น

1.4 ช่องทาง/เทคโนโลยี+มาตรฐานการออกอากาศ/วิศวกรรม/ทรัพยากรมนุษย์/ กฎหมาย

เพื่อศึกษาว่า ไทยพีบีเอส ควรมี ควรใช้ ควรหาช่องทางทางเทคโนโลยีใดบ้างให้เกิดประโยชน์ ทั้งในเชิงวิศวกรรม และ สารสนเทศ สื่อใหม่ สื่อมัลติมีเดียต่างๆ หรือเครือข่ายภาคีทางสังคม

ระเบียบวิธีการศึกษา:

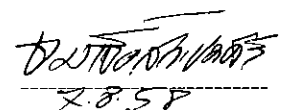
1. การสัมภาษณ์เชิงลึก จากผู้เชี่ยวชาญ นักการตลาด นักวิชาการ อาจารย์มหาวิทยาลัย นักวิเคราะห์ หรือผู้ปฏิบัติงานด้านสื่อสารมวลชน
2. การสนทนากลุ่ม จาก บุคลากรภายในไทยพีบีเอส และหรือร่วมกับผู้เชี่ยวชาญ ผู้มีส่วนได้เสีย
3. การศึกษาเอกสาร จาก ตำรา งานศึกษา วิจัย ถึงแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การบริหารจัดการ ความคุ้มค่าคุ้มค่า และการสร้างโอกาสในการแข่งขันของไทยพีบีเอสในยุคดิจิทัล
4. การวิจัยแบบการมีส่วนร่วม (PAR RESEARCH) โดยเน้นกระบวนการเก็บข้อมูลจากภายในจากพนักงานองค์การส.ส.ท. เป็นหลักร่วมกับการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพบริบทแวดล้อมในอุตสาหกรรมสื่อโทรทัศน์

ระยะเวลาดำเนินงาน:

เดือนสิงหาคม 2558 – เดือนมิถุนายน 2559

งบประมาณ:

450,000 บาท (สี่แสนห้าหมื่นบาทถ้วน)



(นายชาม เชื้อสถาปนศิริ)

ผจก. ฝ่ายวิจัย ประเมินผล และพัฒนา
สถาบันวิชาการสื่อสารสาธารณะ