

โครงการจัดจ้างที่ปรึกษาเพื่อสนับสนุนการปฏิบัติการชักจูงการลงทุนเชิงรุกในประเทศอินเดีย ของสำนักงานเศรษฐกิจการลงทุน ณ เมืองมุมไบ ประจำปีงบประมาณ 2560

1. หลักการและเหตุผล

สำนักงานเศรษฐกิจการลงทุน ณ เมืองมุมไบ (สปม.) มีภารกิจหลักคือส่งเสริมความร่วมมือการลงทุนระหว่างไทยและอินเดีย โดยอินเดียมีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 10 ของโลกและเป็นอันดับ 3 ของเอเชีย รองจากจีนและญี่ปุ่น มีประชากร 1,200 ล้านคน มากเป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากจีนเท่านั้น และเป็นแหล่งรองรับการลงทุนจากต่างประเทศเป็นอันดับต้นๆ ของโลก เนื่องจากมีปัจจัยการผลิตที่เอื้ออำนวยต่อการทำธุรกิจ เช่นมีแรงงานอายุน้อยจำนวนมาก ประกอบกับค่าแรงไม่แพง และใช้ภาษาอังกฤษได้ดี

ภารกิจหลักของ สปม. คือการดำเนินกิจกรรมชักจูงการลงทุนตามยุทธศาสตร์การตลาดเชิงรุก โดยอินเดียมีธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ติดอันดับโลกหลายราย โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมยา เทคโนโลยีชีวภาพ เหล็ก ปิโตรเคมี เคมีภัณฑ์ และซอฟต์แวร์ สปม. จะส่งเสริมให้ธุรกิจของอินเดียที่มีคุณภาพเข้ามาลงทุนในประเทศไทยเพิ่มขึ้น อำนวยความสะดวกด้วยการให้ข้อมูล ติดต่อประสานงานการเดินทางไปประเทศไทยเพื่อพบกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

ตลอดจนจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมให้นักธุรกิจชาวอินเดียที่มีศักยภาพการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมาย มีความเข้าใจและตระหนักว่าประเทศไทยเป็นแหล่งทำธุรกิจที่ดีที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

กลุ่มธุรกิจอินเดียที่ลงทุนในไทยแล้ว ได้แก่ กลุ่ม Aditya Birla, กลุ่ม Tata, กลุ่ม Mahindra, กลุ่ม GP (กลุ่มพีเรียส ซิปปิง, เมก้า โลฟโซ), Polytex, SRF, ACG-Worldwide, Mother Son Sumi, NRB Bearing, Paracoat และการลงทุนขนาดเล็กของบริษัทซอฟต์แวร์ขนาดใหญ่ เช่น TCS, Wipro, 3i Infotech, HCL Infotech รวมถึง startups เช่น Zilingo แต่การลงทุนจากอินเดียในไทยก็ยังน้อยมากเมื่อเทียบกับการลงทุนของอินเดียในภูมิภาคอื่น อย่างไรก็ตามรัฐบาลอินเดียได้ให้ความสำคัญกับภูมิภาคอาเซียนมากขึ้นตามนโยบาย Act East Policy จากการจัดกิจกรรมที่ผ่านมานักธุรกิจอินเดียให้ความสนใจกับการทำธุรกิจในไทยมากขึ้น แต่ยังเน้นตลาดและลูกค้าในประเทศไทย มากกว่าการลงทุน

ในปี 2559 ที่ผ่านมา สปม. มีการจัดกิจกรรมโดยมุ่งเน้นการจัดสัมมนารายอุตสาหกรรมมากขึ้น และทำงานร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรที่เป็นหอการค้าระดับชาติเช่น FICCI (Federation of Indian Chamber of Commerce and Industry), CII (Confederation of Indian Industry) รวมถึงหอการค้าในแต่ละรัฐ อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทอินเดียที่ลงทุนในไทยอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม การเจาะกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพที่จะขยายการลงทุนจากอินเดียมาสู่ประเทศไทย ยังต้องอาศัยข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับทิศทางการดำเนินงานของบริษัท การทำธุรกิจกับคู่ค้าในประเทศไทย ตลอดจนเข้าถึงผู้มีอำนาจในการตัดสินใจ สปม. จึงมีความจำเป็นต้องจัดจ้างที่ปรึกษาที่มีทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ และมีข้อมูลเชิงลึกของบริษัทในอินเดียเพื่อช่วยปฏิบัติงานชักจูงและส่งเสริมการลงทุน

2. วัตถุประสงค์ของโครงการ

เพื่อให้สำนักงานฯ สามารถดำเนินกิจกรรมชักจูงการลงทุนเชิงรุกจากอินเดียมาไทยและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายที่มีศักยภาพ ได้แก่ อุตสาหกรรมยา เทคโนโลยีชีวภาพ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ อุตสาหกรรมเครื่องจักร โลจิสติกส์ และ Trading Firm เป็นต้น

3. พื้นที่เป้าหมาย

ประเทศอินเดีย

4. ขอบเขตการดำเนินงานของที่ปรึกษา

4.1 หมวดกิจกรรมชักจูงการลงทุน

4.1.1 ศึกษา จัดทำแผนการชักจูงการลงทุน โดยกำหนดพื้นที่/เมืองเป้าหมายในการจัดกิจกรรม

4.1.2 ประสานงานและจัดกิจกรรมเผยแพร่ชักจูงการลงทุนในอินเดีย โดยจัดกิจกรรม ดังนี้

- จัดกิจกรรมชักจูงการลงทุน 6 ครั้ง โดยจัดให้มีการสัมมนาทั่วไป หรือ รายสาขา อย่างน้อย 4 ครั้ง
- นัดหมายเข้าพบผู้บริหารของบริษัทที่มีศักยภาพและมีความสนใจลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศไทย (One-on-One Meeting) ไม่น้อยกว่า 40 บริษัท พร้อมทั้งจัดทำ company profile อย่างละเอียด เตรียมประเด็นการสนทนา และสรุปผลการประชุมส่งให้สำนักงาน
- จัดทำแผนปฏิบัติงาน กำหนดการจัดกิจกรรมส่งเสริมและชักจูงการลงทุน กำหนดกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการเชิญกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมกิจกรรม รวบรวมรายชื่อผู้ตอบรับเข้าร่วมการสัมมนา การเชิญวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ (ถ้ามี) โดยต้องได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน

4.1.3

4.1.4 จัดทำบทบรรยาย และ Presentation ให้เหมาะสมกับการจัดกิจกรรมและความต้องการของผู้เข้าร่วมกิจกรรมในแต่ละครั้ง

4.1.5 ติดตามผลการพบปะรายบริษัทที่ได้แสดงความสนใจลงทุนในไทยจากการจัดกิจกรรมในครั้งก่อนๆ

4.1.6 จัดทำ Corporate Investment Plan ของบริษัทที่มีแนวโน้มไปลงทุนหรือขยายการลงทุนในประเทศไทยอย่างน้อย 3 บริษัท

4.2 หมวดงานวิชาการ

4.2.1 ปรับปรุงฐานข้อมูลบริษัทอินเดียที่มีศักยภาพหรือมีความสนใจลงทุนในประเทศไทยให้ทันสมัย

4.3 หมวดงานประชาสัมพันธ์

4.3.1 จัดทำ Newsletter จำนวนอย่างน้อย 6 ฉบับ โดยมีบทสัมภาษณ์นักลงทุนจากประเทศอินเดียที่มีการลงทุนหรือทำธุรกิจในประเทศไทยแล้ว

4.3.2 ประสานงานในการนำสื่อจากประเทศอินเดีย มาเยือนประเทศไทย 1 ครั้ง เพื่อจัดทำข่าวด้านเศรษฐกิจการลงทุนและนำไปเผยแพร่ในสื่อของประเทศอินเดีย

4.4 หมวดการจัดกิจกรรมสร้างเครือข่าย

4.4.1 จัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น หอการค้า สภาอุตสาหกรรม สมาคมธุรกิจรายสาขา ธนาคาร เป็นต้น

4.4.2 ประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐของอินเดียที่เกี่ยวข้อง รวมถึงหน่วยงานระดับรัฐด้วย

5. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 5.1 ทำให้บริษัทอินเดียที่มีศักยภาพในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย รู้จักประเทศไทยในฐานะเป็นแหล่งลงทุนที่มีศักยภาพในภูมิภาคอาเซียน และสนใจศึกษาเส้นทางและลงทุนในประเทศไทยมากขึ้น รวมถึงสำนักงาน มีเครือข่ายพันธมิตรช่วยสนับสนุนกิจกรรมชักจูงการลงทุนมากขึ้น
- 5.2 สำนักงานสามารถเข้าถึงนักลงทุนที่มีศักยภาพมากขึ้น
- 5.3 สำนักงานมีฐานข้อมูลบริษัทอินเดียที่มีศักยภาพรายใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

6. คุณสมบัติของที่ปรึกษา

- 6.1 มีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และมีทีมงานในการปฏิบัติงานด้านการชักจูงการลงทุน
- 6.2 มีเครือข่ายในการสนับสนุนการปฏิบัติงานชักจูงการลงทุนของสำนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 6.3 มีฐานข้อมูล ความรู้ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการวิเคราะห์ศักยภาพการลงทุนของบริษัทอินเดีย
- 6.4 มีความสามารถในการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มนักลงทุนเป้าหมาย เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายได้รับข้อมูลต่างๆ ของสำนักงานและได้รับทราบถึงการจัดกิจกรรมของสำนักงาน

7. ระยะเวลาดำเนินการ : ธันวาคม 2559 – ตุลาคม 2560

8. ผู้รับผิดชอบโครงการ : สำนักงานเศรษฐกิจการลงทุน ณ เมืองมุมไบ

9. งบประมาณค่าใช้จ่าย : 2,000,000.00 บาท

10. วิธีการจัดจ้าง : วิธีตกลง เนื่องจากเหตุผลดังต่อไปนี้

- เป็นการจัดจ้างเพื่อทำงานต่อเนื่องจากงานที่ได้ทำไปแล้ว เนื่องจากสำนักงานอยู่ในช่วงการดำเนินงานตามยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนระยะ 7 ปี (2558 – 2564) และการดำเนินงานตามนโยบายสำคัญของรัฐบาล รวมทั้งการแก้ไข พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุน และพ.ร.บ. การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศสำหรับอุตสาหกรรมเป้าหมาย ที่เป็นพ.ร.บ. ใหม่ ในการดำเนินงานของสำนักงาน ซึ่งพ.ร.บ. ทั้ง 2 ฉบับ คาดว่าจะเริ่มประกาศใช้ในปี 2560 จึงมีความจำเป็นที่จะต้องดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ในการประชาสัมพันธ์และชี้แจงข้อมูล รวมทั้งการจัดกิจกรรมให้กลุ่มเป้าหมายได้รับทราบถึงข้อมูลดังกล่าว

- นอกจากนี้ที่ปรึกษาที่มีคุณสมบัติและความรู้ตรงกับความต้องการของสำนักงาน มีจำนวนน้อยราย ดังนั้นสำนักงานจึงเห็นควรดำเนินการจัดจ้างที่ปรึกษาโดยวิธีตกลง เพื่อให้เกิดความรวดเร็วในการจัดจ้าง สามารถดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง และมีประสิทธิภาพไม่เกิดความเสียหายต่อทางราชการ