

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีไซงานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ การจ้างผู้ให้บริการจัดกิจกรรมส่งเสริมศักยภาพผู้ส่งออก

/หน่วยงานเจ้าของโครงการ ส่วนพัฒนาหลักสูตรความรู้เฉพาะทาง ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า

2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 700,000.- บาท (เจ็ดแสนบาทถ้วน)

24 พ.ค. 2565

3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

เป็นเงิน 699,780.- บาท (หกแสนเก้าหมื่นเก้าพันเจ็ดร้อยแปดสิบบาทถ้วน) ราคา/หน่วย (ถ้ามี) - บาท

4. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ใช้ราคาทีสืบจากผู้ให้บริการฯ จำนวน 1 ราย

4.1 สถาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

5.1 นายรัฐ ลีวนภโรจน์

ผู้จัดการส่วนบริหารเครือข่ายและที่ปรึกษาผู้ประกอบการ

5.2 นายธีรุตม์ พงศ์พัฒน์วุฒิ

เจ้าหน้าที่ส่วนจัดซื้อทั่วไป ฝ่ายธุรการ

5.3 นางสาวนาถยา ชวนประสิทธิ์

เจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาหลักสูตรความรู้เฉพาะทาง ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า

นภชญา

ผนวก 1
ขอบเขตการดำเนินงาน
การจ้างผู้ให้บริการจัดกิจกรรมส่งเสริมศักยภาพผู้ส่งออก

ผู้เสนอราคาต้องดำเนินการตามขอบเขตงานที่ธนาคารกำหนด ดังนี้

1. จัดทำแผนการดำเนินงาน และรายละเอียดในการดำเนินงาน (Inception Report) ตามขอบเขตงานที่ธนาคารกำหนด
2. จัดหลักสูตรอบรมพัฒนาผู้ประกอบการ
 - 2.1 ร่วมกำหนดเนื้อหาของรายวิชาเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการตามวัตถุประสงค์การเรียนรู้ที่ธนาคารมอบหมาย
 - 2.2 จัดหาวิทยากรที่มีประสบการณ์ และความสามารถมาทำการสอน บรรยายและ/หรือดำเนินกิจกรรมตามหัวข้อที่กำหนด ตามวัน เวลา สถานที่ และรูปแบบการอบรมที่ธนาคารกำหนด อาทิ การสอนในห้องเรียน การสอนผ่านโปรแกรมออนไลน์ การบันทึกการสอนในรูปแบบวิดีโอ การบรรยายแบบเปิดสาธารณะ และการสอนด้วยวิธีการอื่นๆ เพื่อดำเนินการเผยแพร่ในช่องทางต่างๆ ของธนาคาร
 - 2.3 จัดทำสื่อการสอน ไฟล์หรือเอกสารประกอบการสอน และ/หรือกำหนดรูปแบบกิจกรรมเพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจในเนื้อหาวิชาที่ได้รับมอบหมาย
 - 2.4 จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมอบรม/กิจกรรม พร้อมสรุปผลการประเมิน และข้อเสนอแนะ (ถ้ามี)
 - 2.5 รายละเอียดการสอน บรรยาย และ/หรือกิจกรรม ประกอบด้วย
 - 2.5.1 การสอน หรือการบรรยายตามรูปแบบที่ธนาคารกำหนด จำนวนไม่น้อยกว่า 21 รายวิชา ดังนี้
 - SMART GOAL
 - Introduction of Strategic Thinking
 - Strategic Management Tool: SWOT Analysis
 - Strategic Management Tool: TOWS Analysis
 - Strategic Map & KPI and PDCA
 - Converting Strategy to Operating Plan
 - Global Value Chain Management
 - การบริหารจัดการขนส่งสินค้าและ Supply Chain
 - Feasibility study / IRR
 - ภาษีต่างประเทศ
 - ความรู้เบื้องต้นด้านการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
 - OKRs

- PESTEL
- Inventory Management
- Product Differentiation
- สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า ทรัพย์สินทางปัญญา
- การวางแผน R&D ในองค์กร
- การใช้ข้อมูลการตลาดเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์
- เทคนิคการเก็บข้อมูลคู่แข่ง และการวิเคราะห์เพื่อปรับกลยุทธ์การตลาด
- การคำนวณต้นทุนเพื่อการเสนอราคาสินค้าส่งออก
- Cost Management & Reducing Cost Plan

ทั้งนี้ ธนาคารสามารถปรับเปลี่ยนหัวข้อรายวิชา เนื้อหา และรูปแบบการสอน ตามความเหมาะสม

2.5.2 กิจกรรม หรือการบรรยายแบบเปิดสาธารณะ (Forum) จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง รวมไม่น้อยกว่า 4 หัวข้อ

3. ให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ

3.1 จัดหาผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้ ความสามารถในด้านธุรกิจ ด้านกระบวนการส่งออก ด้านการตลาด ส่งออก หรือด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องสำอาง เกษตร เกษตรแปรรูป อุปโภคบริโภค หรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ตามที่ธนาคารกำหนด เพื่อเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ในวัน เวลา สถานที่ และรูปแบบที่ธนาคารกำหนด หรือตามแต่ทั้งสองฝ่ายตกลงร่วมกัน ดังนี้

3.1.1 ให้คำปรึกษาแนะนำและคัดเลือกผู้ประกอบการ (First Pitching) ที่สมัครเข้าร่วมโครงการ ของธนาคาร จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 2 คน

3.1.2 ให้คำปรึกษาแนะนำในกิจกรรมนำเสนอผลงาน (Final Pitching) ของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการของธนาคาร จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง ครั้งละไม่น้อยกว่า 2 คน

3.1.3 ให้คำปรึกษาแนะนำเป็นรายบริษัทแก่ผู้ประกอบการที่ได้รับการคัดเลือกจากธนาคาร จำนวนไม่น้อยกว่า 30 บริษัท และมีจำนวนการให้ปรึกษาแนะนำไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง ต่อ บริษัท

3.2 จัดทำบันทึกข้อมูลกิจกรรมตามข้อ 3.1 เป็นรายบริษัทตามรายละเอียดและรูปแบบที่ธนาคารกำหนด

4. จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ

4.1 ดำเนินการจัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการในโครงการของธนาคารจำนวนไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง โดยรายชื่อผู้ซื้อที่จะทำการจับคู่ธุรกิจต้องได้รับความเห็นชอบจากธนาคาร พร้อมจัดทำบันทึก ข้อมูลกิจกรรมตามรายละเอียดและรูปแบบที่ธนาคารกำหนด

4.2 ติดตามและจัดทำรายงานผลการจับคู่ธุรกิจจนกว่าการเจรจาจะสิ้นสุด พร้อมเสนอแนวทางการปรับปรุง แก้ไข หรือพัฒนาตนเองซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการจับคู่ธุรกิจในอนาคตของผู้ประกอบการเป็นรายบริษัท

5. เจ้าหน้าที่ผู้ดำเนินการ

จัดให้มีเจ้าหน้าที่รับผิดชอบหลักอย่างน้อย 1 คน ในการประสานงานต่างๆ ตลอดระยะเวลาโครงการ