

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย
ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
ในการจัดซื้อจัดจ้างที่มีช่างานก่อสร้าง

1. ชื่อโครงการ **จ้างผู้ให้บริการจัดอบรมหลักสูตรด้านการบริหารจัดการธุรกิจเพื่อการส่งออก**

/หน่วยงานเจ้าของโครงการ ส่วนพัฒนาหลักสูตรความรู้เฉพาะทาง ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า

2. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร 600,000.- บาท (หกแสนบาทถ้วน)

3. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) **18 ก.พ. 2564**

เป็นเงิน 599,949.- บาท (ห้าแสนเก้าหมื่นเก้าพันเก้าร้อยสี่สิบเก้าบาทถ้วน) ราคา/หน่วย (ถ้ามี) - บาท

4. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)

ใช้ราคาที่สืบจากผู้ให้บริการฯ จำนวน 1 ราย

4.1 สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย

5. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

5.1 นางจันทร์ฉาย พิทักษ์อรณพ ผู้ช่วยผู้บริหารศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า

5.2 นายธีรุตม์ พงศ์พัฒนามุขี เจ้าหน้าที่ส่วนจัดซื้อทั่วไป ฝ่ายธุรการ **ธีรุตม์**

5.3 นางสาวนภยา ชวนประสิทธิ์ เจ้าหน้าที่ส่วนพัฒนาหลักสูตรความรู้เฉพาะทาง ศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้า

จันทร์ฉาย นภยา

ผนวก 1

ขอบเขตการดำเนินงาน

การจ้างผู้ให้บริการจัดอบรมหลักสูตรด้านการบริหารจัดการธุรกิจเพื่อการส่งออก

ผู้เสนอราคาต้องดำเนินการตามขอบเขตงานที่ธนาคารกำหนด ดังนี้

1. ให้บริการการจัดหลักสูตรอบรมพัฒนาผู้ประกอบการ

- กำหนดเนื้อหาของหลักสูตรตามวัตถุประสงค์ที่ธนาคารมอบหมาย
- จัดทำสื่อการสอนและกิจกรรมเพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจในเนื้อหาวิชาที่ได้รับมอบหมาย
- จัดหาวิทยากรที่มีประสบการณ์ และความสามารถบรรยายตามหัวข้อ หลักสูตร ตามวัน เวลา สถานที่ และรูปแบบการอบรมเป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด ดังนี้

หลักสูตร Modern Exporter

วัน/เดือน/ปี	สถานที่	หัวข้อ	ขอบเขตเนื้อหา (Module)
03/03/2564	EXAC ชั้น L	ความรู้ทั่วไปในธุรกิจส่งออก	1. กฎระเบียบข้อบังคับ 2. สิทธิประโยชน์ทางการค้า
30/03/2564	EXAC ชั้น L	นวัตกรรมกับการพัฒนาองค์กร อย่างยั่งยืน	1. Total Innovation Management Concepts 2. Best Practice & Success Story 3. Workshop
08/04/2564	EXAC ชั้น L	การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุน และการวางแผนการเงิน	1. วิธีการตั้งราคาสินค้า/การเจรจาธุรกิจ
		การประเมินและจัดการความเสี่ยง ในธุรกิจส่งออก	1. วิธีการประเมินความเสี่ยงทางธุรกิจ (การบริหารจัดการความเสี่ยง Awareness and How to /Show and Share)
22/04/2564	EXAC ชั้น L	กรรมการ Pitching 2 ท่าน	

หลักสูตร Global Exporter

วัน/เดือน/ปี	สถานที่	หัวข้อ	ขอบเขตเนื้อหา (Module)
06/05/2564	EXAC ชั้น L	การคิดเชิงกลยุทธ์สำหรับนัก ธุรกิจส่งออก	1. Strategic Thinking Model 2. SWOT Analysis 3. TOWS Analysis 4. Strategic Map & KPI

วัน/เดือน/ปี	สถานที่	หัวข้อ	ขอบเขตเนื้อหา (Module)
		การคิดเชิงกลยุทธ์สำหรับนักธุรกิจส่งออก (ต่อ)	Strategic Planning Workshop: การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ
13/05/2564	EXAC ชั้น L	การวิเคราะห์ตลาดและคัดเลือกคู่ค้า	1. การใช้ข้อมูลทางเศรษฐกิจในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของตลาด 2. การคัดเลือกคู่ค้า และการตรวจสอบคู่ค้า
20/05/2564	EXAC ชั้น L	การเปลี่ยนแผนกลยุทธ์สู่แผนปฏิบัติการ	1. การเปลี่ยนกลยุทธ์ทางธุรกิจและองค์กรสู่แผนปฏิบัติการ 2. การวัดและประเมินผล
		การเปลี่ยนแผนกลยุทธ์สู่แผนปฏิบัติการ (ต่อ)	From Strategy to Operational Plan Workshop: เปลี่ยนกลยุทธ์สู่แผนปฏิบัติการ
14/06/2564	EXAC ชั้น L	ก้าวสู่ตลาดโลกด้วยนวัตกรรม	Total Innovation Management
17/06/2564	EXAC ชั้น L	การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและการวางแผนการเงิน	1. การวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุน 2. การทำวางแผนการเงินธุรกิจ
24/06/2564	EXAC ชั้น L	กรรมการ Pitching 2 ท่าน	

หลักสูตร Smart Investor

วัน/เดือน/ปี	สถานที่	หัวข้อ	ขอบเขตเนื้อหา (Module)
08/07/2564	EXAC ชั้น L	ก้าวสู่การเป็นนักลงทุนต่างประเทศ	1. แชนร์ประสบการณ์จากนักลงทุนไทยที่ไปลงทุนต่างประเทศ
		ก้าวสู่การเป็นนักลงทุนต่างประเทศ (ต่อ)	2. Feasibility study / IRR
29/07/2564	EXAC ชั้น L	การวางโมเดลทางธุรกิจสำหรับนักลงทุนในต่างประเทศ	1. Business Model Canvas
		การวางโมเดลทางธุรกิจสำหรับนักลงทุนในต่างประเทศ (ต่อ)	2. Business Model Canvas Workshop: สร้างโมเดลทางธุรกิจ
05/08/2564	EXAC ชั้น L	เผยเคล็ดลับนักลงทุนไทยโตอย่างไรอย่างยั่งยืน	1. การบริหารจัดการธุรกิจในการลงทุนในต่างประเทศ - การเลือกคู่ค้าธุรกิจ (Business Partner) - Project Investment

วัน/เดือน/ปี	สถานที่	หัวข้อ	ขอบเขตเนื้อหา (Module)
		เผยเคล็ดลับนักลงทุนไทย โตอย่างไรอย่างยั่งยืน (ต่อ)	2. Project Investment Workshop: วางกลยุทธ์การลงทุนต่างประเทศ
19/08/2564	EXAC ชั้น L	การบริหารจัดการห่วงโซ่มูลค่า	1. การวิเคราะห์ Global Value Chain
		เทคนิคการหาแหล่งเงินทุน และ การเคลื่อนย้ายเงินทุน	2. การร่วมลงทุน (Joint Venture)
09/09/2564	EXAC ชั้น L	กรรมการ Pitching 2 ท่าน	

- จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการเข้าร่วมอบรมในแต่ละรายวิชา พร้อมสรุปผลการประเมิน

2. บริการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ

2.1 จัดหาบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในการให้ความเห็น คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ
ดังนี้

- จัดหากรรมการจำนวน 2 คนต่อหลักสูตร เพื่อตัดสินการนำเสนอผลงาน (Pitching) ของ
ผู้ประกอบการหลังจบหลักสูตร โดยกรรมการจะต้องเป็นผู้ประกอบการ หรือผู้ที่มีความรู้ และ
ประสบการณ์ในกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง สินค้าเกษตร หรือสินค้า
อุปโภคบริโภค

2.2 จัดหาบุคลากรให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการที่ได้รับทุนสนับสนุนในการเข้ารับคำปรึกษา โดยจำนวนสูงสุดที่
ธนาคารสามารถให้การสนับสนุน คือ 30 ราย พร้อมเงินสนับสนุนรายละ 5,000 บาท รวมมูลค่าไม่เกิน 150,000
บาท (หนึ่งแสนห้าหมื่นบาทถ้วน) ทั้งนี้ ธนาคารจะจ่ายเงินสนับสนุนตามจำนวนจริงที่ทางผู้เสนอราคานำส่ง
ผู้ประกอบการเข้ารับคำปรึกษาเท่านั้น

2.3 จัดทำบันทึกประวัติการให้คำปรึกษาของผู้ประกอบการแต่ละราย