

หลักสูตร: เทคนิคการประมูล การคัดเลือกผู้ขาย และการบริหารสัญญา

(Tendering, Vendor Selection and Contract Management)

บทนำ

การประมูลและการบริหารสัญญาเป็นหัวใจสำคัญของงานจัดซื้อมูลค่าสูง
ความผิดพลาดในขั้นตอนนี้อาจส่งผลกระทบต่องบประมาณ คุณภาพ และความน่าเชื่อถือขององค์กร
โดยเฉพาะในยุคที่การตรวจสอบมีความเข้มข้นและคู่ค้ามีความซับซ้อนมากขึ้น การมีกระบวนการประมูลที่โปร่งใส
การคัดเลือกที่มีหลักเกณฑ์ทางวิทยาศาสตร์ และการร่างสัญญาที่รัดกุม
จึงเป็นเครื่องมือป้องกันความเสี่ยงที่ทรงพลังที่สุดของฝ่ายจัดซื้อ

หลักสูตรนี้ออกแบบมาเพื่อมอบทักษะครบวงจรในการบริหารงานประมูลและสัญญา ตั้งแต่การออกแบบ
TOR/Specification ที่ครอบคลุมและไม่เกิดกัน การตั้งเกณฑ์คัดเลือกแบบ Technical และ Commercial Evaluation การใช้
Analytic Hierarchy Process (AHP) ในการตัดสินใจอย่างเป็นวิทยาศาสตร์
ไปจนถึงการร่างสัญญาที่ครอบคลุมความเสี่ยงและการบริหารหลักประกัน 3 ประเภท (ซองประกวด สัญญา ผลงาน)
ผู้เข้าอบรมจะได้เรียนรู้จากกรณีศึกษาจริงทั้งจากภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจ พร้อม Workshop
ที่จะทำให้สามารถออกแบบกระบวนการประมูลและร่างสัญญาที่นำไปใช้ปฏิบัติได้จริงกับงานในองค์กรของตน

วัตถุประสงค์

- Tendering Excellence:** เพื่อให้เข้าใจกระบวนการประมูลแบบมาตรฐานสากล และเทคนิคการออกแบบ TOR ที่รัดกุม โปร่งใส และไม่ขัดกฎหมาย
- Scientific Selection:** เพื่อให้สามารถออกแบบเกณฑ์การคัดเลือกแบบหลายมิติด้วย AHP, Weighted Scoring และเทคนิค Decision Analysis อื่นๆ
- Contract Mastery:** เพื่อให้สามารถร่าง ตรวจสอบ และเจรจาสัญญาที่ครอบคลุมความเสี่ยงทุกมิติ — Scope, Payment, Liability, Termination, Force Majeure
- Guarantee & Risk Control:** เพื่อให้เข้าใจการบริหารหลักค้ำประกัน 3 ประเภทอย่างครบวงจร และการป้องกันความเสียหายตลอดอายุสัญญา

กลุ่มเป้าหมาย

เจ้าหน้าที่จัดซื้ออาวุโส หัวหน้าแผนกจัดซื้อ ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายกฎหมาย คณะกรรมการประกวดราคา และผู้ที่ต้องดูแลงานประมูลมูลค่าสูงและการบริหารสัญญาในภาคเอกชนและรัฐวิสาหกิจ

บรรยายโดย

อ.ปัลลพ ศักดิ์รักษ์ และ/หรือ อ.ศุภโชค โชติสถิตกุล

หัวข้อการสัมมนา (09.00 - 16.00 น.)

Module 1: Tendering Process & TOR Design Mastery

- **Tendering Methods:** การเลือกวิธีประมูลที่เหมาะสม — Open Bidding, Selective Bidding, Limited, Single Source, Two-Envelope
- **TOR Design Principles:** หลักการออกแบบขอบเขตงาน Technical Specification ที่ครอบคลุม ชัดเจน และไม่กีดกัน
- **Spec Writing Techniques:** เทคนิคการเขียน Specification — Functional, Performance-Based, Brand Name with Equivalent
- **Bid Document Structure:** การจัดทำเอกสารประกวดราคาที่มีโครงสร้างชัดเจน — Instruction, Scope, Spec, T&C, Evaluation Criteria
- **Pre-bid Meeting & Q&A:** การจัดประชุมชี้แจงและตอบคำถามผู้สนใจให้เป็นมาตรฐาน

Module 2: Vendor Selection with AHP & Decision Analysis

- **Selection Criteria Framework:** การออกแบบเกณฑ์การคัดเลือกที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของงาน — Technical, Commercial, Compliance, ESG
- **Analytic Hierarchy Process:** หลักการ AHP ในการเปรียบเทียบและให้น้ำหนักเกณฑ์ต่างๆ อย่างเป็นวิทยาศาสตร์ พร้อม Consistency Check
- **Weighted Scoring Method:** การให้คะแนนเทคนิคและเชิงพาณิชย์ ในรูปแบบ 70-30, 80-20 หรือ 60-40 ตามลักษณะงาน
- **Two-Stage Evaluation:** การประเมินแบบ 2 ขั้น (Technical Pass-Fail แล้วจึงเปิดราคา) เพื่อความโปร่งใส

- **Audit Trail Documentation:** การจัดทำเอกสารหลักฐานการตัดสินใจให้ Auditor ตรวจสอบย้อนหลังได้

Module 3: Contract Strategy & Drafting

- **Contract Strategy:** หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจทำสัญญา และการเลือกประเภทสัญญาที่เหมาะสม — Lump Sum, Cost Plus, Time & Material, Master Service Agreement
- **Essential Contract Clauses:** หัวข้อสำคัญในสัญญา — Scope of Work, Payment Terms, Delivery Schedule, Quality Standards, Warranty
- **Risk Allocation Clauses:** การจัดสรรความเสี่ยง — Liability Limit, Indemnification, Insurance, Force Majeure
- **Termination & Exit Strategy:** เงื่อนไขการบอกเลิกสัญญา ทั้งกรณีปกติและกรณีผิดสัญญา (Termination for Cause vs Convenience)
- **Confidentiality & IP:** การคุ้มครองข้อมูลความลับและทรัพย์สินทางปัญญา NDA, IP Ownership Clause

Module 4: Guarantee Management & Performance Control

- **Three Types of Guarantees:** การบริหารหลักค้ำประกัน 3 ประเภท — Bid Bond (ซองประกวด), Performance Bond (สัญญา), Warranty Bond (ผลงาน)
- **Guarantee Amount Calculation:** หลักการกำหนดมูลค่าหลักประกันให้สอดคล้องกับความเสี่ยง (5%, 10%, 15% ของวงเงิน)
- **Bank Guarantee vs Cash:** การเลือกรูปแบบหลักประกันที่เหมาะสมและการตรวจสอบความถูกต้อง
- **Refund Process:** ขั้นตอนการขอคืนเงินค้ำประกันและเอกสารหลักฐานที่ต้องเก็บ
- **Performance KPI Monitoring:** การติดตามผลการปฏิบัติงานตามสัญญาและ Trigger Point ในการเรียกใช้หลักประกัน

กิจกรรม Workshop ในหลักสูตร

หลักสูตรนี้ออกแบบให้มี Workshop เชิงปฏิบัติการ 4 กิจกรรมตลอดวัน ครอบคลุม TOR Drafting Workshop, AHP

Decision Model, Contract Review และ Guarantee Strategy

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกใช้เครื่องมือและแนวคิดกับสถานการณ์จริงขององค์กร

และสามารถนำกลับไปประยุกต์ใช้ได้ทันทีหลังจบหลักสูตร



Source eXpert (Thailand) Co., Ltd.

"Knowledge is Success"