

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 111 ประจำเดือนมกราคม 2549 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



ปีใหม่ - ใจใหม่ New Year - New Look

โดย ... กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.
ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดีปีใหม่ 2549 ค่ะ ตลอดปีที่ผ่านมาเนื้องาน Purchasing & Supply ทั่วโลกพูดเป็นเสียงเดียวกันหมดว่า นักจัดซื้อต้องเร่งเพิ่มประสิทธิภาพตนเอง และเคลื่อนตัวเองออกจากห้องเก็บของหลังบ้านมาอยู่ในห้องประชุมผู้บริหารเสียที แล้วลงมือเพิ่มคุณค่าให้แก่บริษัทให้เต็มที่มากยิ่งขึ้นกว่าเดิม ตอนนี้ก็ได้ฤกษ์ดีปีใหม่ ถ้าตั้งสติให้ดี และถ้าคิดอย่างมีระบบ เราก็จะมองเห็นช่องทางที่จะต้องทำอย่างไรบ้างเพื่อเปลี่ยนโฉมและก้าวไปสู่เป้าหมายใหม่ให้จงได้ ขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัยและสิ่งศักดิ์สิทธิ์จงดลบันดาลให้ทุกท่านประสบความสำเร็จ มีความสุข สนุกกับการทำงาน และมีสุขภาพแข็งแรงทั้งกาย ทั้งใจ ค่ะ

เมื่อเดือนพฤศจิกายนที่ผ่านมา ทางสมาคมบริหารวัสดุของอินเดีย (IIMM - Indian Institute of Materials Management) ได้จัดงานประชุมประจำปีขึ้นที่เมืองกัลกัตตา ดินแดนได้เป็นตัวแทนของสมาคมเราไปร่วมงานครั้งนี้ด้วย สมาคมบริหารวัสดุของอินเดีย (ต่อไปนี้ขอเรียกว่า IIMM นะคะ) กับสมาคมของเรามีความสัมพันธ์อันดีกันมานาน ตั้งแต่ที่เราเริ่มตั้งเป็นชมรมใหม่ๆ ทาง IIMM ได้ให้ความร่วมมือโดยส่งวิทยากรมาบรรยายด้านวิชาการจัดซื้อให้กับสมาชิกของชมรมในสมัยนั้น และได้มีการติดต่อกันเรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากประเทศอินเดียเป็นประเทศใหญ่ สมาคมของเขาจึงมีสาขาตามเมืองต่างๆทั่วประเทศ 36 สาขา โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่เมืองมุมไบ (หรือชื่อเดิมคือ บอมเบย์) IIMM ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 1975 มีอายุมากกว่าสมาคมเรา 13 ปี กิจกรรมหลักคือการฝึกอบรม ซึ่ง IIMM มีคอร์สฝึกอบรมหลายคอร์สทั้งระดับ Certificate, Graduate Diploma, Post Graduate Diploma และระดับ MBA in Materials Management และได้ตั้งศูนย์เพื่อทำวิจัยด้านการบริหารวัสดุเมื่อปี ค.ศ. 1997 ท่านสามารถเยี่ยมชม เว็บไซต์ ของ IIMM ได้ที่ www.iimm.org สิ่งที่น่าสนใจคือทาง IIMM ได้ทำ Knowledge Bank ซึ่งรวบรวมบทความ งานวิจัยในด้านการบริหารซัพพลายเชนกว่า 100 เรื่องไว้ที่เว็บไซต์นี้ และทุกคนสามารถเข้าไปค้นอ่านได้ฟรีค่ะ

IIMM ได้จัดการประชุมใหญ่ขึ้นปีละครั้งโดยหมุนเวียนไปตามเมืองต่างๆ ใช้ชื่องานว่า NATCOM ในปีที่แล้วสาขาที่กัลกัตตา เป็นเจ้าภาพในการจัดงานระหว่างวันที่ 10-12 พฤศจิกายน 2548 เมืองกัลกัตตา (Kolkata) ที่ไปประชุมนี้เป็นเมืองท่าบนชายฝั่งตะวันออกของประเทศอินเดีย ห่างจากประเทศไทยเพียง 2 ชั่วโมงบินเท่านั้นเอง กัลกัตตาเคยเป็นเมืองหลวงเก่าในช่วง ค.ศ. 1773 - 1911 ก่อนที่จะย้ายเมืองหลวงไปที่กรุงเดลี ดังนั้นในเมืองจึงยังมีสิ่งก่อสร้างที่แสดงถึงความรุ่งเรืองในอดีต โดยเฉพาะ Victoria Memorial ที่เป็นอนุสรณ์สถาน



บริษัท แม็งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



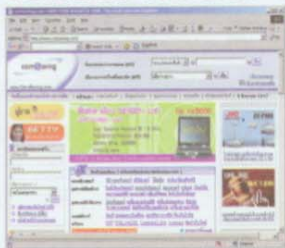
สร้างด้วยหินอ่อนทั้งหลัง สวยงามมากจนกลายเป็นเอกลักษณ์ประจำเมือง ในกัลกัตตายังมีอนุสาวรีย์และพิพิธภัณฑสถานหลายแห่ง รวมถึง Indian Museum ซึ่งเป็นพิพิธภัณฑสถานที่ใหญ่ที่สุดในอินเดียก็อยู่ที่นี้ พูดถึงกัลกัตตา หลายคนคงนึกถึงความยากจน เพราะแม่ชีเทเรซาได้ตั้งสถานสงเคราะห์คนยากจนและเจ็บป่วยที่นี่ จริงๆแล้วมีอีกหลายเมืองที่ผู้คนมีความยากจนกว่าที่นี่ แต่เนื่องจากกัลกัตตาเป็นเมืองใหญ่ มีประชากรหนาแน่น จึงมีคนยากจนที่อาศัยอยู่ตามท้องถนนให้เห็นค่อนข้างมาก แม้แต่ด้านหน้าของสถานที่จัดงานในครั้งนี้ก็เป็นเพียงที่อยู่ของผู้คนตลอดแนว อย่างไรก็ตาม กัลกัตตาก็มีเสน่ห์ มีชีวิตชีวาให้ไปเยือนไม่น้อยเลยคะ

งาน NATCOM 2005 ครั้งนี้จัดขึ้น 3 วัน ในวันแรกเป็นวันเปิดงานมีการลงทะเบียน กล่าวต้อนรับ จากกรรมการของ IIMM หลายสาขา มีการจุดไฟเปิดงานเหมือนจุดไฟเวลาแข่งกีฬา และกล่าวปราศรัยโดยแขกรับเชิญ ใช้เวลาทั้งสิ้น 2 ชั่วโมง หลังจากนั้นก็แยกย้ายกันกลับบ้าน วันที่ 2 และ 3 เป็นการบรรยายในหัวข้อต่างๆ ในแต่ละหัวข้อจะมีผู้บรรยาย 2-5 ท่าน จัดเป็น panel ซึ่งทุกหัวข้อ ผู้บรรยายได้บรรยายกันเต็มเอียดจนไม่มีเวลาสำหรับถาม-ตอบ อย่างเช่นในวันที่สองกว่าจะเลิกทานข้าวเที่ยงก็บ่ายสองโมงกว่าแล้ว แต่คนฟังก็ยังนั่งฟังกันไม่มียอ เห็นแล้วประทับใจจริงๆ งาน NATCOM ครั้งนี้มีชาวต่างชาติมาร่วมงาน 2 คนคือ Vice President ของสมาคมจัดซื้อประเทศศรีลังกา และดิฉันที่เป็นตัวแทนประเทศไทย ทางเจ้าภาพได้ให้เกียรติในการแนะนำเรทั้งสองคนในที่ประชุม ดิฉันขอหยิบยกบางเรื่องจากการบรรยาย มาเล่าสู่กันฟัง และต้องขอภัยล่วงหน้าที่ต้องใช้ศัพท์ภาษาอังกฤษค่อนข้างมาก เนื่องจากเกรงว่าถ้าแปลแล้วจะไม่ได้ใจความตรงตามที่คุณบรรยายต้องการคะ

หลายท่านคงทราบดีว่าขณะนี้เศรษฐกิจประเทศอินเดียกำลังเติบโตอย่างมาก GDP เพิ่มขึ้นปีละ 7-8% จากการส่งออกที่เพิ่มมากขึ้น จากการบริโภคภายในประเทศเอง จากการลงทุนของต่างชาติ มักจะมีคำถามอยู่บ่อยๆว่าอินเดียจะแข่งกับจีนได้หรือไม่ คงไม่ใช่คำตอบที่จะตอบกันได้ในวันนี้ เพียงแต่ทุกคนกำลังจับตามองประเทศอินเดียไม่น้อยไปกว่าจีน เพราะจำนวนประชากรเกือบพันล้านคน ทรัพยากรธรรมชาติที่คอยวันนำไปใช้ และที่ได้เปรียบจีนคือในเรื่องของภาษาการสื่อสาร เมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น บทบาทของงานจัดซื้อและการบริหารซัพพลายเชนก็เพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว Mr.Arvind Navadikar อดีตนายกของ IIMM ได้กล่าวถึงการบริหารซัพพลายเชนในอดีต ปัจจุบันและอนาคตไว้ว่า ในอดีตนั้นการบริหารเป็นไปแบบ Demand Focus Syndrome มีพัสดุดคงคลังสูง มี Lead time ยาว งานเต็มไปด้วยกระดาษ หัวใจที่ทำงานสำเร็จคือการติดตามงาน เน้นคนทำงานที่มีประสบการณ์หลายปี มีความรู้แบบ Generalist และงานส่วนนี้ถือเป็น Cost center ของบริษัท ในปัจจุบันการบริหารเปลี่ยนรูปแบบไป แต่ยังคงการเป็น Demand Focus อยู่ เน้นการมีพัสดุดคงคลังต่ำ Lead time สั้น การทำงานเป็นสำนักงานไร้กระดาษมากขึ้น มีความแตกต่างระหว่างงานจัดซื้อและการจัดหา Follow up to process capability เน้นคนทำงานที่มีความรู้แบบ Specialist และมีประสบการณ์ในการทำงานหลายด้าน ปัจจุบันฝ่ายจัดซื้อเริ่มเป็นตัวแทนในคณะกรรมการบริหารของบริษัทมากขึ้น และเปลี่ยนรูปแบบจาก Cost center เป็น Profit center สำหรับแนวโน้มของการบริหารซัพพลายเชนในอนาคตนั้นการหาแหล่งซัพพลายจากทั่วโลก (Global sourcing) จะเป็นจริงเป็นจังมากขึ้น มีลักษณะของ Real time syndrome ผู้บริหารจะเป็นคนหนุ่มสาว การทำงานจะมีความกดดันมากขึ้น และมีการ outsource การบริหารซัพพลายเชนออกไปนอกองค์กร Mr.Navadikar ได้แสดงตัวเลขการ benchmark บางธุรกิจให้ดู ตัวอย่างเช่นในธุรกิจอุตสาหกรรมรถยนต์ ต้นทุนรวมของซัพพลายเชน (คิดเป็น % ของยอดขาย) ตัวเลขเฉลี่ยในอุตสาหกรรมคือ 7% และตัวเลขของบริษัทที่ดีที่สุดอยู่ระหว่าง 3-5% ส่วนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เฉลี่ยที่ 7% ขณะที่บริษัทที่ดีที่สุดอยู่ระหว่าง 1-2% รอบการหมุนของสต็อกต่อปี ในอุตสาหกรรมรถยนต์เฉลี่ยที่ 18 รอบ ตัวเลขที่ดีที่สุดอยู่ที่ 30 รอบ ส่วนอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เฉลี่ยที่ 17 รอบและตัวเลขที่ดีที่สุดอยู่ที่ 24 รอบ เป็นต้น และได้แสดง World class benchmark บางตัวให้ดู เช่น ในองค์กรที่มีการรวมศูนย์การจัดซื้ออยู่ด้วย 80% ของ SKU ได้จัดซื้อโดยเจรจาต่อรองในระดับองค์กร ในด้านจำนวนซัพพลายเออร์ บริษัทที่อยู่ในระดับ World class ใช้จ่ายเงินในการซื้อพัสดุหนึ่งพันล้านดอลลาร์กับซัพพลายเออร์จำนวน 1,742 ราย ขณะที่ค่าเฉลี่ยทั่วไปอยู่ที่ซัพพลายเออร์จำนวน 7,719 ราย (Lean Supplier Base) ใน การนำ ERP ไปใช้พบว่า 80% ของใบสั่งซื้อเป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ และเป็นการอนุมัติ online ทั้ง 100% ในด้านบุคลากรพบว่าอัตราส่วนของจำนวนผู้จัดการต่อพนักงานอยู่ที่ 1 : 14 เป็นตัวเลขในการ Benchmark ให้ท่านลองเปรียบเทียบเพื่อว่าจะปรับปรุงในส่วนไหนได้บ้างคะ

www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี!ตลอดชีพ



- ซื้อคอมพิวเตอร์
 - ซื้ออุปกรณ์สำนักงาน
- ขอใบเสนอราคาฟรี, โทรหรืออีเมล สอบถามร้านค้าผู้ขายหรือสินค้า เทียบสเปกเครื่องราคา

บริษัท บิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด
ในเครือบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
เลขที่ทาวเวอร์ 46 หมู่ 10 ถนน บางนา-ตราด, บางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมล : customercare@comsaving.com



ฟรี

- ★ สมัครสมาชิก
- ★ ขอใบเสนอราคาออนไลน์

ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสินค้า

com Saving

NATION GROUP



www.ComSaving.com

วิทยากรอีกท่านหนึ่งได้พูดถึงเป้าประสงค์ของการบริหารซัพพลายเชนซึ่งแบ่งเป็น 2 ด้านใหญ่ๆคือการเพิ่มรายได้ และการเพิ่มประสิทธิภาพ ในส่วนของการเพิ่มรายได้ เช่น การมีส่วนร่วมในการทำให้สินค้าออกสู่ตลาดได้เร็วขึ้น และอยู่ในตลาดได้นานขึ้น การมีสินค้าบริการลูกค้า ณ เวลา และ ณ สถานที่ที่ลูกค้าต้องการ (เพิ่ม product availability) การตอบสนองอย่างยืดหยุ่นต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป ในด้านของการเพิ่มประสิทธิภาพ เช่น การลดต้นทุนสินค้า การทำให้ค่าใช้จ่ายด้านโลจิสติกส์เกิดประโยชน์สูงสุด การ outsource กิจกรรมที่ไม่ใช่กิจกรรมหลัก และการลดเงินทุนที่จมอยู่ในทรัพย์สิน เช่น จอมอยู่ในสต็อก ฯ เมื่อพูดถึง Outsourcing ในการบริหารซัพพลายเชน จะเห็นว่างานต่างๆในซัพพลายเชนแทบจะ outsource ได้หมด งานที่มีการ outsource มากที่สุดคืองานขนส่งมีถึง 96% ส่วนที่รองลงไปคือ Warehousing 42% การผลิต 37% งานด้านระบบข้อมูล 20% การนำเข้าส่งออก 12% การจัดซื้อจัดหา 11% การบริการลูกค้า 9% กระบวนการสั่งซื้อ 6% และการบริหารพัสดุคงคลัง 4% ส่วนเหตุผลที่ทำให้ outsource พบว่าเพื่อลดต้นทุน 27% เป็นเหตุผลในด้านกลยุทธ์ 26% เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน 24% เป็นเหตุผลในเรื่องเกี่ยวกับการลงทุน 12% และอีก 11% เพราะว่างค์กรขาดความสามารถในด้านนั้นๆ

นอกจากนี้ได้มีการสำรวจถึงปัจจัยในการเลือกผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์และน้ำหนักความสำคัญของแต่ละปัจจัย โดยให้น้ำหนักคะแนนเต็ม 5 คะแนน พบว่าปัจจัยที่มีความสำคัญสูงสุดคือปัจจัยด้านราคา 4.9 คะแนน และรองลงไปคือฐานะทางการเงินของบริษัทผู้ให้บริการ 4.2 น้ำหนักเท่ากับประสบการณ์ในธุรกิจของผู้ให้บริการ 4.2 คะแนนเช่นกัน ลำดับต่อมาคือ ความมีชื่อเสียงในธุรกิจที่ทำอยู่ 4.1 ซึ่งเท่ากับน้ำหนักของปัจจัยในด้านการช่วยลดต้นทุนสต็อก รองจากนี้คือความสามารถของผู้ให้บริการในด้านเทคโนโลยี 4.0 คะแนน การครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ 3.9 คะแนน ขอบข่ายการให้บริการ (Range of services) 3.7 คะแนน อื่นๆ 3.5 คะแนน ตัวพนักงานขาย 3.0 และความสัมพันธ์กับผู้ให้บริการ 2.8 คะแนน ตัวเลขดังที่กล่าวมาเป็นการสำรวจในประเทศอินเดีย แต่ดิฉันคิดว่าคงจะไม่ต่างกับประเทศอื่นมากนัก แนวโน้มอันหนึ่งที่รู้สึกได้จากการนั่งฟังการบรรยายตลอด 2 วันคือระบบบริหารซัพพลายเชนเริ่มเป็น Standard กันทั่วโลก มีการหยิบยกโมเดล แนวคิด ตัวเลขต่างๆ ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ทางสมาคมฯได้จัดการเรียน การสอนอยู่ในหลักสูตร Certificate, Advanced Certificate รวมถึงคอร์สสัมมนาต่างๆ ตอนนี้อยู่ที่ฝีมือล่ะค่ะว่าใครจะนำไปประยุกต์ใช้กับงานของตนเองได้มากน้อยเท่าใด มีผู้ที่ลงทะเบียนเรียน MLS และ CIPS กับทางสมาคมหลายคน หลังจากเรียนจบได้กลับมาเล่าให้ฟังว่าได้นำความรู้ที่ได้ไปปรับปรุงงานอย่างไรบ้าง ซึ่งดิฉันฟังแล้วรู้สึกดีใจและปลื้มใจเป็นอย่างมากที่สิ่งทีคณะกรรมการสมาคมรวมทั้ง Trainers ทุกคนได้ร่วมแรง ร่วมใจกันทำ ได้ก่อให้เกิดผลดีต่อสมาชิกในการปรับปรุงงานที่รับผิดชอบ และทำให้สมาชิกนักจัดซื้อของเรามีบทบาทมากขึ้นในองค์กร มีความก้าวหน้าในหน้าที่การงานหลายๆคน รวมถึงธุรกิจของไทยในการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้ สมาคมฯเราพูดอยู่เสมอว่า ความรู้คือพลัง และการเรียนเป็นการลงทุน ไม่ใช่ค่าใช้จ่าย พวกเราลงทุนในหลายๆด้านได้ ไม่ว่าจะลงทุนซื้อหุ้น ซื้อพันธบัตร กองทุน ซื้อทองคำ ซื้อที่ดิน บ้านฯ แต่ที่สำคัญที่สุดอย่าลืมลงทุนให้กับตัวเองด้วยนะค่ะ เพราะจะเป็นสิ่งที่เราเก็บเกี่ยวได้ตลอดชีวิต ใน NATCOM ครั้งนี้ก็มีผู้บรรยายท่านหนึ่งพูดถึงความสำคัญของ คน โดยหยิบยกโมเดลเรื่องกฎในการบริหารซัพพลายเป็นรูป 5 เหลี่ยมคือด้านต่างๆและมี คน เป็นหัวใจอยู่ตรงกลางของรูป 5 เหลี่ยมเพราะคนสามารถสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้นในการบริหารได้ ด้วยความเป็นมืออาชีพ การมีจรรยาบรรณ ความชำนาญในการเจรจาต่อรอง การสื่อสาร การบริหาร และการได้รับการยอมรับ

เรื่องสุดท้ายที่จะขอเล่าสู่กันฟังเป็นเรื่อง E-Procurement พวกเราคงทราบประโยชน์ของ E-Procurement กันเป็นอย่างดีแล้ว ผู้บรรยายในเรื่องนี้ได้หยิบยกเรื่องการจัดซื้อ Indirect materials (พัสดุที่ไม่ได้เป็นธุรกิจหลัก) ว่าต้นทุนรวมของการจัดซื้อ Indirect materials มีเพียง 40% เท่านั้นที่เป็นต้นทุนของค่าพัสดุ อีก 24% เป็นต้นทุนในเรื่องค่าสั่งซื้อ และอีก 36% เป็นต้นทุนในด้านการจัดเก็บพัสดุคงคลัง ซึ่ง E-Procurement สามารถเข้ามามีบทบาทในการบริหารการซื้อ indirect materials ได้มาก ในปี ค.ศ. 2001 พบว่าพัสดุในกลุ่ม indirect materials 71% สั่งซื้อทาง E-Procurement และ กลุ่ม direct materials 46% ตัวเลขในเรื่อง cost saving โดยรวมประมาณ 26% ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการลดต้นทุนในด้านการหาแหล่งขาย และอื่นๆเป็นการลดต้นทุนในตัวสินค้าได้ 5-10% ลดต้นทุนในกระบวนการจัดซื้อ เช่น ลดเวลาในการสั่งซื้อจาก 7.3 วัน เป็น 2 วัน Standardize process และลดจำนวนซัพพลายเออร์ รวมถึงการลดค่าใช้จ่ายด้านพัสดุคงคลังลง 25-30% ในอินเดียมีการลงทุนด้านเทคโนโลยีเพื่อ E-sourcing ในปีนี้เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัวจากปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามก็ยังมีผู้ใช้ไม่มาก และยังไม่เติบโตซะทีเดียว

ในฉบับนี้คงขอเล่าให้ฟังเท่านี้ก่อนค่ะ และมีรูปเก็บมาให้ดูบรรยากาศการประชุมและเมืองกัลกัตตาด้วยค่ะ ในเดือนมกราคมนี้ นอกจากมีวันวิหิมะสากลแล้ว ยังมีวันวิหิมะของชาวจีนอีกด้วย เริ่มต้นด้วยสวัสดีปีใหม่ ขอบจบด้วย ชินเจียยู่อี้ ชินนี้ฮวดไช้ ให้ได้อั่งเปาตัวตัวโก๊ ทุกท่านค่ะ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

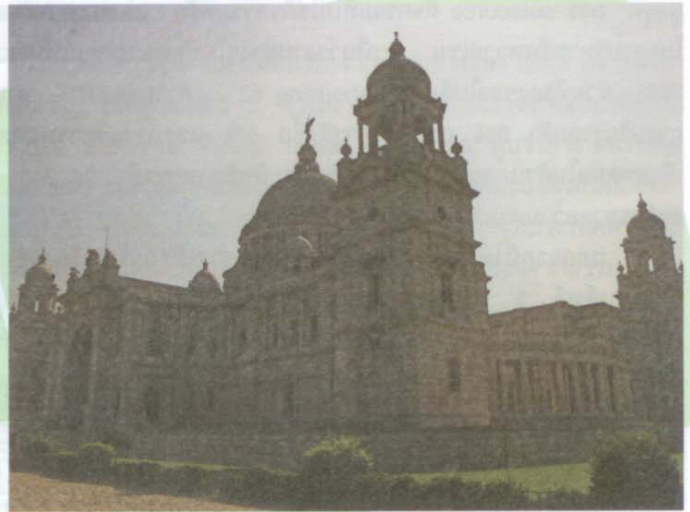
โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt.or.th Website: www.pscmt.or.th

ประมวลภาพการประชุม NATCOM 2005



วันเปิดประชุม NATCOM 2005



Victoria Memorial ซึ่งเป็นสัญลักษณ์หนึ่งของเมืองกัลกัตตา



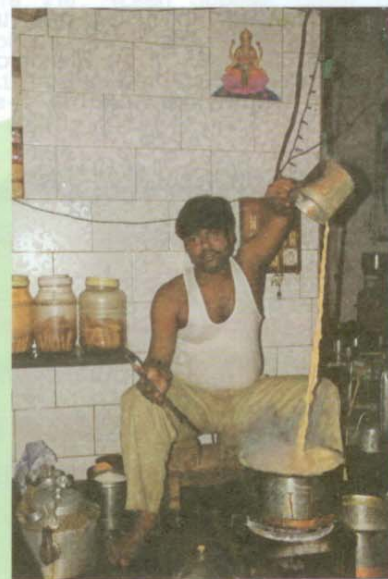
ได้มีการจัดประชุมกลุ่มย่อยในหมู่ MLS Trainers ซึ่งดิฉันและ Vice President ของสมาคมจัดซื้อศรีลังกา (คนใส่เสื้อลาย) ได้รับเชิญให้เข้าร่วมประชุมด้วย



ด้านหน้าของสถานที่จัดประชุม NATCOM



อาหารเที่ยงตอนบ่ายสองโมงกว่า ผู้เข้าร่วมประชุมเป็นผู้ชายเกือบหมด



ชาวมเป็นเครื่องดื่มประจำของชาวอินเดีย พักเบรระหว่างประชุมจะเรียก Tea Break

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 112 ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2549 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



NATCOM

โดย ... กิตติกร ชาติสกุลรัตน์

C.P.S., Adv.Cert.PSCM(ITC)

ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดิ์ค่ะท่านสมาชิก บรรยากาศของเทศกาลปีใหม่นี้ดูเหมือนจะผ่านไปอย่างรวดเร็ว พอเริ่มงานในเดือนมกราคมปี งานก็พรุ่งพรุ่งกันเข้ามาทำให้หลายท่านลืมไปเลยว่านี่เพิ่งเริ่มต้นปีนะ ในภาวะการแข่งขันที่เพิ่มมากขึ้นทุกปีถ้าเราไม่เตรียมตัวแต่เป็นฝ่ายตั้งรับ เราก็จะเหนื่อยกันตลอดทั้งปีและตลอดไป เราคงต้องพลิกบทบาทเป็นฝ่ายรุก เป็นฝ่ายเริ่มต้นก่อน วางแผนงานที่จะทำ เป็นฝ่ายกำหนดกลยุทธ์ เป็นผู้บริหารผู้ขายมากกว่าที่จะให้เขาบริหารเรา การเป็นฝ่ายรุกอาจจะเหนื่อยตอนแรกที่คิดจะลุกขึ้นมาเป็นฝ่ายรุก ใช้เวลาในการวิเคราะห์และวางแผนแต่ระยะยาวแล้วจะทำให้เราทำงานได้ง่ายขึ้น และเป็นไปตามเป้าหมายของเราได้มากขึ้น

เมื่อวันที่ 20 มกราคมที่ผ่านมา ทางสมาคมฯของเราได้เปิดคอร์สของสถาบันจัดซื้อแห่งประเทศไทย อังกฤษ หรือ CIPS ทั้งระดับ Certificate และระดับ Advanced Certificate มีผู้ลงทะเบียนเรียนทั้งสิ้น 45 คน อาจารย์เชี่ยวชาญ นายกสมาคมฯ ได้กล่าวในการประชุมนี้เทศว่าเราไม่สามารถที่จะใช้ความรู้ของเมื่อวานนี้ มาทำงานของวันนี้ได้ เพราะหากทำเช่นนั้นเราจะถูกเขี่ยออกจากธุรกิจในวันพรุ่งนี้อย่างแน่นอน และได้แสดงความยินดีกับทั้ง 45 คนที่ตัดสินใจที่จะล้มเลิกแห่งความรู้ เตรียมตัวสำหรับธุรกิจในวันพรุ่งนี้ ดิฉันมีรูปบรรยากาศในการเรียนมาฝากให้ดูกันด้วยค่ะ มีหลายท่านถามมาว่าแล้วจะเปิดคอร์ส MLS อีกหรือไม่และจะเปิดเมื่อไร ขอตอบว่าเปิดแน่นอนคะในปีนี้ คาดว่าคงจะเป็นประมาณกลางปี เร็วๆนี้คงจะออกรายละเอียดให้ท่านที่สนใจได้เตรียมตัว และถือเวลาไว้นะเนี่ย



ในฉบับที่แล้ว ดิฉันได้เขียนถึงงานประชุมของสมาคมบริหารพัสดุของอินเดีย (IIMM) หรืองาน NATCOM ยังมีอีกหลายเรื่องที่น่าสนใจ จึงขอมาเล่าให้ท่านได้อ่านกันต่อในฉบับนี้ ดิฉันได้กล่าวถึง Mr.Arvind Navadikar อดีตนายกสมาคมของอินเดียได้พูดถึงแนวโน้มของงานจัดซื้อในอนาคตว่าการบริหารซัพพลายเชนในอนาคตนั้นการหาแหล่งขายจากทั่วโลก (Global sourcing) จะเป็นจริงเป็นจังมากขึ้น มีลักษณะของ Real time syndrome ผู้บริหารจะเป็นคนหนุ่มสาว การทำงานจะมีความกดดันมากขึ้น และมีการ outsource การบริหารซัพพลายเชนออกไปนอกองค์กร ซึ่งผู้บรรยายได้กล่าวถึงเครื่องมือ เทคนิค และเทคโนโลยีในการบริหารซัพพลายเชนที่จะทำให้เป็นจริงได้ตามแนวโน้มนี้ไว้หลายตัวด้วยกัน



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



เทคนิคที่สามารถนำมาใช้ได้เช่น MRP (Materials Requirement Planning), MRP II (Manufacturing Resources Planning) ทั้งสองเป็นเทคนิคที่ใช้ประมาณการจำนวนพัสดุและช่วงเวลาที่จะสั่งซื้อพัสดุเข้ามา โดยใส่จำนวนสินค้าที่ต้องการผลิต จากนั้นคำนวณว่าพัสดุแต่ละตัวที่นำมาประกอบมีอะไรบ้าง จำนวนเท่าไรที่ต้องใช้ มีสต็อกอยู่เท่าไร และมี Lead time ในการสั่งซื้อพัสดุแต่ละตัวเป็นอย่างไร และคำนวณออกมาว่าเราจะต้องสั่งซื้อพัสดุตัวไหน เท่าไร เมื่อไร นอกจาก MRP แล้วก็มี JIT (Just in Time) เป็นการสั่งซื้อที่ไม่เก็บสต็อกไว้เลยให้ซัพพลายเออร์ส่งของมา ณ เวลาที่ต้องการใช้ ในการใช้ JIT จะต้องมีตารางการผลิตและจำนวนการผลิตที่แน่นอน มีซัพพลายเออร์ที่ดีมีคุณภาพส่งสินค้าได้บ่อยๆตามต้องการ ในปัจจุบันเทคนิค JIT มีการใช้กันอย่างกว้างขวางในธุรกิจการผลิตรถยนต์ เทคนิคที่สามารถนำมาใช้ได้อีกคือการกำหนดการส่งมอบเป็นระยะๆ การใช้ Six Sigma และการใช้ Purchasing Card (P-Card) ที่เป็นบัตรเครดิตของบริษัทออกโดยธนาคาร เมื่อต้องการซื้อก็เพียงบอกเลขที่บนบัตร หรือรูดบัตรเครดิต จากนั้นทางธนาคารก็จะดำเนินการหักบัญชีของบริษัท โอนเข้าบัญชีของซัพพลายเออร์ตามระยะเครดิตที่ตกลงกันได้ การใช้ P-Card จะช่วยลดเวลาและงานเอกสารในการสั่งซื้อสินค้าที่มีมูลค่าต่ำๆ แต่ซื้อบ่อยๆ ลดงานในการดำเนินการจ่ายเงิน

อีกเทคนิคหนึ่งที่ผู้บรรยายให้ความสำคัญค่อนข้างมากคือ Vendor Managed Inventory (VMI) เป็นเทคนิคที่ผู้ซื้อมอบความไว้วางใจให้ผู้ขายเป็นผู้บริหารพัสดุกองคลัง โดยผู้ขายจะคอยจับตามอง (monitor) ระดับพัสดุกองคลังของผู้ซื้อ ควบคุมดูแลการเติมพัสดุ (inventory replenishment) และเป็นผู้ตัดสินใจว่าจะส่งเมื่อไร ส่งเท่าไร และส่งอย่างไร ได้มีการเปรียบเทียบเปอร์เซ็นต์ stockouts ของบริษัทที่ใช้ และไม่ใช้ VMI (ในธุรกิจเดียวกัน) พบว่าบริษัทที่ใช้ VMI มี stockouts 33.4% บริษัทที่ไม่ใช้ VMI มี stockouts 18.1% แต่เพื่อให้หลงประเด็น ต้องดูตัวเลขนี้ควบคู่กับระดับสต็อกหรือรอบการหมุนของสต็อกด้วย ไมเช่นนั้นการลดเปอร์เซ็นต์ Stockouts ก็จะทำให้การเก็บสต็อกไว้มากๆ ในกรณีนี้ได้วัดรอบการหมุนของสต็อกต่อปี (Inventory turnover rate) เปรียบเทียบกับ ตัวเลขรอบการหมุนของสต็อกนี้จำนวนรอบยิ่งมากยิ่งดี แสดงว่าสต็อกมีความเคลื่อนไหวเร็วกว่า ระยะเวลาที่อยู่ในคลังสินค้าสั้นกว่า โดยบริษัทที่ใช้ VMI มีรอบการหมุน 5.6 รอบต่อปี และบริษัทที่ไม่ได้ใช้ VMI มีรอบการหมุน 5.3 รอบต่อปี การใช้ VMI ยังมีประโยชน์ต่อผู้ซื้อในด้านช่วยลด resources ของบริษัทในการบริหารสต็อก และสร้างความมั่นใจว่าพัสดุที่ต้องการจะไม่ขาดอีกด้วย ในส่วนของผู้ขายก็ได้รับประโยชน์เช่นกัน ทำให้ผู้ขายสามารถประมาณการในการผลิตและจัดส่งได้ บริหารสต็อกและบริหารค่าใช้จ่ายในการจัดส่งเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าต่างๆได้ง่ายขึ้น

ในการทำ VMI สิ่งจำเป็นที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีคือ 2T - Trust (ความไว้วางใจกันและกัน) และ Technology ความไว้วางใจที่มอบให้แก่กัน เช่น การให้ข้อมูลต่างๆที่เป็นจริง ระดับสต็อกที่ตรงตามต้องการ การเก็บข้อมูลความลับระหว่างกัน ในส่วนของเทคโนโลยี จำเป็นต้องมีระบบอิเล็กทรอนิกส์ในการสื่อสารระหว่างกัน ข้อมูลที่สื่อสารจะเป็นข้อมูลในด้านการขาย จำนวนสินค้าที่ต้องการ ข้อมูลการจัดส่ง และการวางบิล

ที่กล่าวมาไม่ว่าจะเป็น MRP II, Six Sigma, P-Card และ VMI ล้วนเป็นเทคนิคที่สามารถนำมาใช้ในการบริหารซัพพลายเชนสำหรับเทคโนโลยีที่ส่งเสริมการบริหารซัพพลายเชนให้มีประสิทธิภาพ ได้แก่ Enterprise Resources Planning (ERP), Supplier Relationship Management (SRM), Customer Relationship Management (CRM), การทำ E-Auction, Vehicle Tracking และ RFID (Radio Frequency Identification) เป็นเทคโนโลยีที่ใช้คลื่นความถี่วิทยุในการระบุพัสดุ โดยมีการติด Tag ที่ตัวพัสดุ และมีตัวอ่านเหมือนที่เราใช้บาร์โค้ดในการระบุสินค้า แต่ RFID มีประสิทธิภาพสูงกว่า ทำให้บริษัทรู้ว่าขณะนี้เราเก็บสต็อกอะไร เท่าไร เก็บอยู่ตรงไหนในคลังสินค้าเรา ทำให้สต็อกมีความถูกต้องมากขึ้น เป็นการเพิ่ม Productivity ให้กับทางคลังสินค้า บางบริษัทอาจไม่ต้องมี Physical check เลยก็ได้ RFID ทำให้พนักงานทำงานง่ายขึ้น ลดเปอร์เซ็นต์สินค้าขาดซึ่งเท่ากับเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการให้กับลูกค้าของเรา อย่างไรก็ตามเทคโนโลยี RFID ยังมีการลงทุนที่สูงอยู่ในปัจจุบัน จึงยังไม่แพร่หลายมากนัก

วิทยากรอีกท่านหนึ่งมาจากบริษัท TATA ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่รายหนึ่งในอินเดีย ท่านได้พูดถึงหลักกลยุทธ์ในการบริหารซัพพลายเชน ซึ่งท่านมองเป็น 6 ด้านด้วยกันคือ Philosophy, Supplier Selection & Sourcing, Supplier Management & Development, Lowest Total Cost of Ownership, Internal Operations และด้านสุดท้ายที่สำคัญที่สุดคือ People ดิฉันจะขอเล่าไปทีละด้านนะคะ

ในด้าน Philosophy ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของกลยุทธ์ องค์กรจำเป็นต้องมี Philosophy ที่ถูกต้องก่อนเพราะ Philosophy จะมีผลต่อกลยุทธ์ขององค์กรและเรื่องที่ต้องจัดการให้ความสำคัญ เช่น Philosophy ที่ว่าผู้ขายเป็นหุ้นส่วน (supplier as partner) เป็นต้น กลยุทธ์ในการหาแหล่งขายและการบริหารผู้ขาย ให้กำหนดเป็นกลยุทธ์ในการหาแหล่งขายและหลักการเพื่อตัดสินใจคัดเลือกผู้ขาย เช่นนักจัดซื้อต้องมีความเข้าใจตลาดของผู้ขาย (supply market) กำหนดวิธีการในการแบ่งกลุ่มผู้ขาย การขอให้ผู้ขายเสนอราคา การ Re-sourcing ในกลุ่มผู้ขาย การคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญ (key stakeholders) กลยุทธ์ที่สี่เป็นกลยุทธ์ในการบริหารและพัฒนาผู้ขาย เช่น กำหนดบทบาทของนักจัดซื้อในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ขาย กำหนดเครื่องมือในการพัฒนาผู้ขาย วิธีการสื่อสารกับผู้ขาย จัดให้มีการประชุมอบรมผู้ขาย และการให้การยอมรับผู้ขาย (recognition) เป็นต้น

กลยุทธ์ในด้านการปฏิบัติงานภายในองค์กร (Internal Operations) มองถึงเรื่องการกำหนดบทบาทระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับฝ่ายที่เกี่ยวข้องให้ชัดเจน และความชัดเจนของ Purchasing Quality กับ Plant Quality การใช้เทคโนโลยี รวมถึงกระบวนการเดินของเอกสาร ส่วนหลักกลยุทธ์ที่สำคัญที่สุดคือ “คน” เพราะคนสามารถสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้นในการบริหารได้ด้วยความเป็นมืออาชีพ การมีจรรยาบรรณ ความชำนาญในการเจรจาต่อรอง การสื่อสาร การบริหาร และการได้รับการยอมรับ

วิทยากรท่านนี้ยังได้พูดถึงโอกาสของการบริหารซัพพลายเชนในภูมิภาคของเราให้เกิดประสิทธิภาพ ซึ่งท่านมองว่าเรามีโอกาสที่ดีเนื่องจากเรามีหลักความรู้ที่ดี มีคนทำงานที่เป็นมืออาชีพ ในภูมิภาคของเรายังมีแหล่งทรัพยากร ซึ่งต้องนับได้ว่าเราทรัพยากรที่เดียว โดยเฉพาะในประเทศอินเดียเรามองว่าทรัพยากรเป็นตัวสำคัญในการสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในอนาคต เรามีฐานอุตสาหกรรมที่แข็งแกร่งและกำลังจะเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง และสุดท้ายการสนับสนุนจากภาครัฐที่เพิ่มขึ้น จากโอกาสที่เรามีอยู่นี้เชื่อว่าเราจะไปถึงจุดหมายได้ง่ายดายนัก เพราะมีเรื่องท้าทายที่จะต้องแก้ไขปรับปรุง เช่นเรื่อง Infrastructure ถนนหนทางต่างๆ ระบบการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและทั่วถึง ประสิทธิภาพในการทำงานของคน การบริหารแรงงาน ความมั่นคงทางการเงินขององค์กร การจัดการกับปัญหาที่เป็นคอขวด และการให้ความสำคัญกับคุณภาพ ซึ่งเป็นเรื่องที่ยังต้องแก้ไขอีกมาก

อีกหัวข้อหนึ่งที่น่าสนใจหยิบยกมาเล่าสู่กันฟังเป็นเรื่อง Supply chain optimization and performance measurement วิทยากรท่านนี้ได้พูดถึง Limitation ของซัพพลายเชนว่าเกิดจากการนิยามความคาดหวังของลูกค้าที่ไม่สมบูรณ์ คู่ค้าในห่วงโซ่ (รวมไปถึงซัพพลายเออร์ของซัพพลายเออร์เราในทุกๆระดับนั้น) ไม่สามารถทำผลงานถึงระดับที่ยอมรับได้ การเพิกเฉยต่อสิ่งนี้อาจส่งผลต่อความไม่แน่นอน เช่น lead time ของผู้ขาย คุณภาพงานในด้านการจัดส่ง คุณภาพของวัตถุดิบ ระยะเวลาในกระบวนการผลิต Transit time เป็นต้น รวมถึงอุปสรรคที่เกิดจากในองค์กรเอง เช่น การขาดการสนับสนุนจากระดับบริหาร และการขาดวิธีการที่ดีในการประเมินผลในระบบซัพพลายเชน

ซัพพลายเชนที่ดีควรเป็นซัพพลายเชนที่ไดนามิก ปรับตามวงจรชีวิตของสินค้าได้ ไม่ว่าจะเป็นตั้งแต่ช่วงของการเข้าตลาด ช่วงการเจริญเติบโตที่เข้าแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด ช่วงของตลาดอิ่มตัวที่มีการแข่งขันกันสูงในด้านราคา และช่วงที่สินค้าเริ่มถอยออกจากตลาด ซัพพลายเชนจึงต้องตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว (Responsive supply chain) โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงที่ไม่ได้คาดมาก่อน เพื่อลดปัญหาการขาดสต็อก และปัญหาสินค้าล้นสต็อกหรือมีสต็อกที่หมดอายุแล้ว ซัพพลายเชนที่ดีจะต้องสามารถปรับกระบวนการปรับแต่งบัพเพอร์สต็อกทั้งในส่วนวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป ช่วยลด lead time และช่วยในด้านคุณภาพ เพิ่มความเร็วต่อการตอบสนองความต้องการ และเพิ่ม flexibility ในการที่จะทำให้ซัพพลายเชนตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงได้ จำเป็นต้องให้ความสนใจถึงประเด็นในเรื่องการปรับ (redesign) กระบวนการทั้งภายในและภายนอก การให้ความร่วมมือและการแลกเปลี่ยนข้อมูลตั้งแต่เดิมเคยปกปิดเป็นความลับกับคู่ค้า

จากที่กล่าวมาว่า limitation ตัวหนึ่งคือการขาดวิธีการในการประเมินผลงานในระบบซัพพลายเชน วิทยากรได้นำเสนอวิธีการและหัวข้อที่ใช้ในการประเมินผล และได้แสดงผลให้ดูว่าจากการสำรวจบริษัทต่างๆ ในแต่ละหัวข้อก็มีบริษัทที่นำไปใช้ในการประเมินผลโดยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ดังนี้ขอเรียงตามลำดับให้เห็นดังนี้ค่ะ

Outbound freight cost	87%	Inventory obsolescence	63%	Labor utilization vs. capacity	47%
Inventory count accuracy	86%	Order cycle time	62%	Equipment downtime	46%
Order fill	81%	Incoming material quality	62%	Processing accuracy	45%
Finished goods inventory turns	80%	Overall customer satisfaction	61%	Orders processed per labor unit	43%
On time delivery	79%	Inventory carrying cost	60%	Perfect order fulfillment	40%
Customer complaints	77%	Days sales outstanding	59%	Case fill	39%
Over/short/damages	72%	Third party storage cost	59%	Units processed per time unit	37%
Out of stock (finished goods)	71%	Forecast accuracy	54%	Cost to serve	37%
Returns and allowances	69%	Logistics cost per unit vs. budget	54%	Order processed per time unit	36%
Line time fill	69%	Invoice accuracy	52%	Equipment utilization vs. capacity	36%
Inbound freight cost	69%	Product units processed per		Cash to cash cycle time	32%
Back orders	64%	warehouse labour unit	48%	Inquiry response time	30%

ข่าวสำคัญสำหรับสมาชิกฉบับนี้คือ สมาคมฯ จะจัดประชุมใหญ่สามัญประจำปี ในวันอาทิตย์ที่ 12 มีนาคม ที่โรงแรมเอเชีย รายละเอียดของวันงานพิมพ์อยู่ด้านหลังวิสัยทัศน์ฉบับนี้แล้วค่ะ จึงขอเชิญชวนสมาชิกทุกท่านมาร่วมประชุมกัน มาฟังสัมมนาหัวข้อดีๆ เพื่อตามกระแสการเปลี่ยนแปลงได้ทัน ฟังสรุปกิจกรรมของสมาคมฯในปีที่ผ่านมาว่าสมาคมฯของท่านได้ทำอะไรไปบ้าง ท่านอาจมีข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาสมาคมวิชาชีพของเราให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป และที่สำคัญที่สุดท่านจะได้พบปะเพื่อนนักจัดซื้อด้วยกันด้วยค่ะ แล้วพบกันในวันประชุมใหญ่ค่ะ.

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt.or.th Website:www.pscmt.or.th

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 113 ประจำเดือนมีนาคม 2549 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



โดย เชี่ยวชาญ รัตนามัททณะ: C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Change Reaction

ปฏิกิริยาความเปลี่ยนแปลง

ภาพที่ผมถ่ายคู่กับ Mr. Ken James นี้ เป็นงานเลี้ยงระหว่างผู้นำของแต่ละสมาคมที่เป็นสมาชิกของ IFPSM - International Federation of Purchasing and Supply Management จัดที่กรุงปักกิ่ง ประเทศจีน เมื่อเดือนกันยายนปีที่แล้ว Ken เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือ CEO ของสมาคมจัดซื้อของประเทศอังกฤษ (CIPS) เขาได้รับเลือกให้ดำรงตำแหน่งประธานของ IFPSM ประจำปี 2006-2007 ผมก็เลยขอชนแก้วแสดงความยินดีกับประธานคนใหม่ตามธรรมเนียม สถาบัน IFPSM หรือในความหมายภาษาไทยว่า "สหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายนานาชาติ" นี้มีสมาชิกอยู่ 43 สมาคมทั่วโลกเช่นสมาคมจัดซื้อของอเมริกา แคนาดา อังกฤษ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ อินเดีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ จีน และไทย เป็นต้น

สมาคมจัดซื้อของไทยกับของอังกฤษมีความสัมพันธ์กันมาสิบกว่าปีแล้ว แต่เพิ่งจะจัดกิจกรรมร่วมกันอย่างจริงจังก็เมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมาเองโดยจัดเรียนจัดสอนและจัดสอบวิชาจัดซื้อร่วมกันในประเทศไทย เมื่อสองสามวันมานี้ผมอ่านแม็กกาซีนของสมาคมจัดซื้อของอังกฤษชื่อ Supply Management ฉบับวันที่ 2 กุมภาพันธ์ เห็นได้ให้สัมภาษณ์ไว้อย่างน่าสนใจสำหรับคนในวงการจัดซื้อจัดหา ผมก็เลยแปลสรุปใจความเอามาเล่าสู่กันฟังว่า ชาวบ้านหรือชาวโลกเขากำลังคิดกำลังทำอะไรกันอยู่

เห็นให้สัมภาษณ์ว่า เขากำลังให้ความสนใจผลกระทบต่อคนในวงการวิชาชีพนี้อันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจและสังคมที่กำลังแปรเปลี่ยนไปในมุกกว้าง ตอนนี้เขากำลังดูอยู่ 5 ประเด็นใหญ่ จุดแรกคือกำลังวิเคราะห์ให้ชัดเจนว่าโลกเปลี่ยนแปลงอะไรและเปลี่ยนอย่างไร จุดต่อมาคือหน่วยงานทั้งเอกชนและของรัฐกำลังตอบสนองกับการเปลี่ยนแปลงนั้นอย่างไร ประเด็นที่สามดูว่าการเปลี่ยนแปลงมีผลกระทบต่อการจัดซื้อจัดหาประการใด เรื่องที่สี่วิเคราะห์ว่าคนในวงการมีปฏิกิริยาอย่างไร และประเด็นสุดท้ายคือ CIPS หรือสมาคมจัดซื้อของอังกฤษ จะต้องทำอะไรเพื่อช่วยให้องค์กรทั้งหลายบริหารจัดการกับความเปลี่ยนแปลงนี้ได้

ถ้าจะดูว่าการเปลี่ยนแปลงของโลกธุรกิจมีผลต่องานจัดซื้อจัดหาอย่างไร เห็นบอกว่าเราต้องพยากรณ์ไปให้ไกลถึง 3 ปีข้างหน้า หรือ 5 ปี 10 ปีข้างหน้า และไม่ควรมองเฉพาะงานจัดซื้อจัดหาแยกส่วนออกมาเพื่อแก้ปัญหาของตนเองโดยไม่สนใจเบื้องบน มิฉะนั้นก็จะกลายเป็นเพียงการมองจากภายในตัวเราออกสู่โลกภายนอก แทนที่จะมองจากโลกภายนอกส่องเข้ามาที่ตัวเรา ภาวะการณรอบตัวเราตอนนี้มีการออกกฎระเบียบในการติดต่อค้าขายเข้มงวดมากขึ้น ผู้บริโภคเอาแต่ใจมากขึ้น เทคโนโลยีเจริญก้าวหน้ามากขึ้น การติดต่อหาแหล่งซื้อขายกว้างขวางขึ้น ผู้คนสนใจจริยธรรมและ CSR กันมากขึ้น (CSR = Corporate Social Responsibility) องค์กรหลายแห่งปรับโครงสร้างให้กระฉับกระเฉงมากยิ่งขึ้น บางทีมีการยุบรวมตัวกัน (Merger) เพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการซื้อขาย บางทีก็ปรับองค์กรให้จิวแต่แจ๋วโดยการทำ Outsourcing สิ่งที่น่าพิจารณาคือฝ่ายจัดซื้อจัดหาแสดงบทบาทอะไรบ้าง และผู้บริหารเปิดโอกาสให้ฝ่ายจัดซื้อจัดหาเข้าไปมีบทบาทตั้งแต่เริ่มกำหนดกลยุทธ์หรือไม่ ผลการวิจัยสรุปออกมาว่าการเอาฝ่ายจัดซื้อจัดหาเข้าไปเกี่ยวข้องนั้นมีเพียงแต่ต้องการจะลดต้นทุนเท่านั้น แต่ยังต้องการให้ฝ่ายจัดซื้อมองเห็นภาพใหญ่ขององค์กรและคิดอ่านทำประการใดให้องค์กรได้เปรียบคู่แข่ง



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



ถ้าฉันฝ่ายจัดซื้อจัดหาจะต้องเริ่มต้นอย่างไรละ คำตอบคือก่อนอื่นฝ่ายจัดซื้อจัดหาต้องมีความเข้าใจยุทธศาสตร์องค์กรอย่างละเอียดลึกซึ้งเสียก่อน จึงคิดอย่างสร้างสรรค์ว่าท่านจะมีส่วนเพิ่มคุณค่าให้แก่ยุทธศาสตร์ขององค์กรได้อย่างไร อาจจะเปรียบเทียบได้ว่าฝ่ายของท่านควรทำตัวเป็นวงดนตรีหรือเคสตราโดยมีผู้จัดการแผนกเป็นผู้อำนวยกาเพลง ในแผนกของท่านต้องมีคนที่สามารถเล่นดนตรีได้หลายชนิดผสมผสานกันตามนโยบายของบริษัท ถ้าบริษัทต้องการให้เล่นแจ๊ส อย่างนี้ก็ไม่ต้องการนักไวโอลินมาอยู่ในวง ฝ่ายจัดซื้อจัดหาต้องแสดงประสิทธิภาพให้เห็นชัดเจน ก่อนที่นายความหรือสถาบันการเงินจะเป็นผู้เข้ามาแสดงแทน

เค็นบอกว่าการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้และได้ปรับหลักสูตรการเรียนการสอนของสมาคมให้มีชั้นบันไดที่สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงของโลก เขาบอกว่าการจัดสมดุลย์ของสิ่งเหล่านี้เป็นเรื่องยากมาก แต่การเตรียมตัวไว้ให้พร้อมและรีบลงมือทำยังไ้ดีกว่าไม่ทำอะไรเลย

ทั้งหมดคือเนื้อหาที่ผมแปลสรุปเพียงเพื่อเอาใจความเพื่อให้เห็นว่า ความเปลี่ยนแปลงในโลกนี้มีอย่างต่อเนื่องและมีอย่างมาก จนกระทั่งถ้าเราลงมือทำอะไรแบบเดิมไปเรื่อย ๆ กว่าจะรู้ตัวก็อาจตกที่นั่งลำบาก วิธีที่ปลอดภัยที่สุดคือ อย่ามัวไปถวิลหาวิธีการเดิม ความสะดวกแบบเดิม ความเคยชินอย่างเดิม แต่จงทำตัวให้กระฉับกระเฉง ยอมรับความจริงว่าไม่มีอะไรอยู่คงที่แบบเดิม ทุกอย่างมันเปลี่ยนแปลงและเปลี่ยนค่อนข้างเร็วมากด้วย จึงคิดอย่างสร้างสรรค์ว่าตัวเราแผนกเราจะมีส่วนเพิ่มคุณค่าให้กับบริษัทของเราได้อย่างไรในส่วนไหน ซึ่งนั่นก็ต้องเริ่มมาจากท่านต้องเร่งทำความเข้าใจในยุทธศาสตร์องค์กรเสียก่อน จากนั้นก็ปรับวงดนตรีในแผนกของท่านให้สอดคล้องกับยุทธศาสตร์องค์กรนั่นเอง

จุดสารจดหมายข่าวฉบับนี้ มีกำหนดการเรื่องการเรียนวิชาจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติพิมพ์ไว้ด้วย ซึ่งผมสนับสนุนให้ทุกท่านที่อยากจะทำไปข้างหน้าอย่างสง่างาม ควรให้ความสนใจอย่างมาก ๆ ผมขอเล่าความเป็นไปเป็นมาของท่านฟังอย่างย่อดังนี้ครับ

สมาคมของเราก่อตั้งขึ้นมาในปี พ.ศ.2531 ตอนนั้นก็มียุอายุมากกว่า 17 ปีแล้ว สมาคมมีจุดประสงค์จะเผยแพร่วิชาการและเทคนิคการจัดซื้อจัดหาที่ถูกต้องและทันสมัยให้กับคนในวงการ ตอนแรกก็อาศัยสมาชิกที่ทำงานในบริษัทต่างชาติเป็นคนถ่ายทอดความรู้ให้ ต่อมาเราก็คบค้ากับสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์ มาเลเซีย อินเดีย ฟิลิปปินส์ ซึ่งเขาตั้งกันมาก่อนและมีเทคโนโลยีดีกว่าเรา ทำให้เรามีข้อมูลทางวิชาการมากขึ้น และในปี พ.ศ.2535 เราก็คบกับสมาคมจัดซื้อของอเมริกา และนำเอาหลักสูตร C.P.M. และ A.P.P. มาจัดสอนและจัดสอบกันอย่างต่อเนื่องหลายปีจนถึง พ.ศ. 2540 เราก็ยุติกิจกรรมนี้ชั่วคราวเนื่องจากมีผู้สนใจน้อยลง อาจเนื่องมาจากสมาชิกสนใจหลักสูตรประกาศนียบัตรของไทยเราเองก็เป็นได้ นั่นคือ C.P.S. และ C.P.K.

ประกาศนียบัตร C.P.S. และ C.P.K. นั้นเป็นของสมาคมเราเอง เราพัฒนาขึ้นมาในปี พ.ศ. 2537 ดำเนินการเรียนและการสอบเป็นภาษาไทยทั้งหมด จนถึงปลายปี 2548 ที่เพิ่งผ่านมานี้ เรามีนักไทยที่ได้รับประกาศนียบัตรนี้ไปแล้วประมาณ 1,800 คน ขณะนี้ก็ยังดำเนินการอยู่อย่างต่อเนื่อง

ประวัติศาสตร์ของสมาคมบันทึกไว้ว่า ในปลายปี พ.ศ. 2541 สมาคมได้เริ่มคบค้ากับ ITC - UNCTAD/WTO ในโครงการถ่ายทอดความรู้ในระบบ MLS - Modular Learning System แต่ขณะนั้นกำลังอยู่ในระยะพัฒนาเนื้อหาวิชาการจึงต้องอาศัยเวลาอยู่ระยะหนึ่ง และในที่สุดก็ได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อต้นปี พ.ศ. 2544 โดยทาง ITC ได้เชิญตัวแทนจากสมาคมจัดซื้อของไทย 6 คน ร่วมกับตัวแทนของสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ อีกแห่งละ 6 คน ไปประชุมเพื่อถ่ายทอดวิชาการที่ป็นิ่ง ประเทศมาเลเซีย จากนั้นทาง ITC ก็ส่งตัวแทนมาถ่ายทอดวิชาการให้กับวิทยากรของสมาคมอีกหลายรอบ จนบัดนี้สมาคมจัดซื้อของไทยมีวิทยากรรวมทั้งหมด 18 คน และทุกคนเป็นผู้ปฏิบัติงานจริงในวงการทั้งสิ้น จึงเป็นหลักประกันได้ว่า จะสามารถเข้าใจและถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้เรียนในหลักสูตรได้ดีเยี่ยม จากเริ่มต้นที่มีเพียง 4 สถาบันร่วมมือกันเปิดหลักสูตร MLS บัดนี้จำนวนผู้ร่วมอยู่ในโครงการมีรวมถึง 48 สถาบันทั่วโลกแล้ว และเป็นที่น่าภาคภูมิใจอย่างยิ่งที่ผลงานของ "สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย" เพียงแห่งเดียวก็ชนะผลงานของทุกสถาบันรวมกันทั้งหมด กล่าวคือ เมื่อต้นปี พ.ศ. 2548 จำนวนผู้ได้รับประกาศนียบัตรระดับต้น ระดับสูง และระดับ Diploma อยู่ที่สมาคมของเราวมกันเกือบร้อยคน ซึ่งเมื่อเอาตัวเลขของสถาบันอื่นอีก 47 สถาบันมารวมกันทั้งหมดก็น้อยกว่าของสมาคมเราเสียอีก

นี่ย่อมเป็นประจักษ์พยานถึงความสามารถและคุณภาพยอดเยี่ยมของระบบการเรียนและการสอนที่สมาคมจัดซื้อของไทยยึดถือมาตั้งแต่ต้น กล่าวคือประการที่หนึ่ง เราใช้วิทยากรที่มีประสบการณ์จริง ไม่เคยเอาใครที่โหนไปเข้าคอร์สอบรมแล้วก็กลับมาสอนในหลักสูตรนี้ ประการต่อมาคณะวิทยากรของเราแม้จะมีประสบการณ์ในงานจริงมาแล้วทั้งนั้นก็ตาม แต่พวกเราทุกคนก็ยังคงผ่านการอบรมอย่างเข้มข้นจาก ITC อีกด้วย ประการที่สาม คณะวิทยากรที่เสริมขึ้นมาใหม่ของสมาคมเรานั้น ทุกคนเคยเรียนและสอบผ่านจนได้รับประกาศนียบัตรจาก ITC ทุกคน จึงเข้าใจเนื้อหาอย่างลึกซึ้ง ประการสุดท้าย เราตระหนักดีว่า เนื้อหาในแต่ละวิชานั้นมีมากมายและหนักหนาสาหัสเอาการ จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าฟังบรรยายและทำเวิร์คช็อปพร้อมด้วยวิชาละ 2 วันเป็นอย่างน้อย ปณิธานข้อนี้เป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะทำให้มั่นใจได้ว่า ทุกคนที่เข้าเรียนกับสมาคมจะต้องได้ความรู้ติดตัวกลับไป ไม่ว่าจะสอบหรือไม่ก็ตาม

เราจัดเรียนและจัดสอบมาตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2544 จนถึง 2548 รวม 5 รุ่น มีผู้เรียนรวมกันเกือบ 200 คน บัดนี้เราเริ่มเปิดรับรุ่นที่ 6 แล้ว ซึ่งจะปิดรับสมัครวันที่ 1 มิถุนายน และจะเริ่มเรียนวันที่ 1 กรกฎาคม 2549 โปรดอ่านรายละเอียดในจดหมายข่าวฉบับนี้ หากท่านต้องการใบสมัคร โปรดดาวน์โหลดได้จากเว็บไซต์ของสมาคม หรือขอให้สมาคมจัดส่งให้ทาง อีเมล ทางแฟกซ์ หรือทางจดหมายก็ได้

ในยุคที่โลกเปลี่ยนแปลงอย่างผ่นดลบนี Knowledge is power, no knowledge no power อย่าคิดมากเรื่องค่าเล่าเรียน ค่าเรียนคือการลงทุน มิใช่ค่าใช้จ่าย ถ้าหากบริษัทของท่านไม่มีงบประมาณสนับสนุนค่าเรียนค่าสอบ แต่ท่านประสงค์จะออกเงินค่าเรียนค่าสอบด้วยตัวเอง และประสงค์จะผ่อนชำระเป็นงวด ลองติดต่อมาที่สมาคมได้เลยเพื่อจะได้ช่วยกันหาทางออกที่เหมาะสมด้วยกันทุกฝ่าย สมาคมสนับสนุนทุกคนที่ชวนช่วยหาความรู้ เราพร้อมจะช่วยท่านสมาชิกครับ

ตอนนี้มันอยู่ที่ท่านจะตัดสินใจเรื่อง Change reaction แล้วละครับ

หลักสูตร MLS
Purchasing and Supply Chain Management
จาก International Trade Center
(ITC)/UNCTAD/WTO



IPSCM รุ่นที่ 6

ถ้าท่านเข้าอบรมกับเรา ท่านจะสามารถ

..... บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนได้ตลอดทั้งกระบวนการด้วยความเข้าใจในที่มาที่ไป พร้อมหลักการอย่างเป็นขั้นเป็นตอนใน 6 วิชาแรกท่านจะได้เรียนรู้ :

- การกำหนดกลยุทธ์องค์กร บทบาท และวิธีกำหนดเป้าหมายของหน่วยงานจัดซื้อ
- การบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนร่วมกับหน่วยงานอื่น ๆ ในองค์กร
- วิธีการกำหนด Specification ของสินค้าและบริการที่เหมาะสมกับแต่ละพัสดุ
- วิธีการทำ Standardization การทำ VA / VE เพื่อลดต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ
- วิธีการต่าง ๆ ในการประมาณการ (Forecasting)
- การวิเคราะห์และประเมินตลาด Supply Market
- Supply Positioning Model (SPM) ในการแบ่งกลุ่มพัสดุ เพื่อการซื้ออย่างฉลาด
- กลยุทธ์ในการบริหารพัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ใน Supply Positioning Model และสินค้ากลุ่ม Commodities
- วิธีการหาผู้ขาย และการตั้ง Criteria ในการประเมินผู้ขายก่อนตัดสินใจซื้อ
- วิธีการต่าง ๆ ในการประเมินผู้ขาย
- การวิเคราะห์สถานะการเงินของผู้ขาย
- การวิเคราะห์ใบเสนอราคาและเงื่อนไข ของผู้ขาย

ตารางเวลาการฝึกอบรม ท่านจะได้รับการอบรมวิชาละ 2 วัน (จะแจ้งชื่อโรงแรมให้ทราบในภายหลัง)

Module 1	Sat 1 + Sun 2 July 2006
Module 2	Fri 4 + Sat 5 August 2006
Module 3	Sat 2 + Sun 3 September 2006
Module 4	Fri 27 + Sat 28 October 2006
Module 5	Sat 25 + Sun 26 November 2006
Module 6	Fri 26 + Sat 27 January 2007

การสอบ ทาง ITC จะจัดสอบปีละ 2 ครั้ง ในเดือนมีนาคม และกันยายน ซึ่งจะประกาศวันสอบให้ทราบล่วงหน้า

การลงทะเบียนเรียน

ลงทะเบียนเรียน 6 วิชาพร้อมเอกสารวิชาละ 3 เล่ม (รวม 18 เล่ม) และอาหารกลางวันและคอฟฟี่เบรก ตลอดหลักสูตร 12 วัน

	ลงทะเบียนเรียนเพียงอย่างเดียว	ลงทะเบียนเรียนและสอบด้วย
สมาชิกตลอดชีพ	42,000 บาท + VAT 7%	57,000 บาท + VAT 7%
สมาชิกสามัญรายปี	43,000 บาท + VAT 7%	58,000 บาท + VAT 7%
บุคคลทั่วไป	45,000 บาท + VAT 7%	60,000 บาท + VAT 7%

การสมัครลงทะเบียน สามารถเข้าไป Download Application form ได้ที่ website ของสมาคมฯ หรือขอข้อมูลเพิ่มเติมที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

โทรศัพท์: 0 2260 7326-8 โทรสาร: 0 2664 0700 e-mail: pscmt@thai.org website: www.pscmt.or.th

MLS เป็นหลักสูตรด้าน Purchasing and Supply Chain Management ของ ITC UNCTAD/WTO ที่ได้รับการยอมรับจากสมาคมสถาบันการศึกษาและหน่วยงานทางด้านจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชนทั่วโลก ปัจจุบันมีการจัดสอน จัดสอบจากหน่วยงานต่าง ๆ 48 แห่งทั่วโลก

MLS เป็นหลักสูตรด้านการจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชน ที่มีการเรียนเป็นระบบ ประกอบด้วยวิชาพื้นฐานทั้งหมด 12 วิชา และวิชาเลือกอีก 4 วิชา ซึ่งผู้เรียนจะได้รับความรู้อย่างเป็นขั้นเป็นตอน มีความเข้าใจในงานแต่ละด้านอย่างลึกซึ้งและนำไปปฏิบัติงานได้จริง ด้วยวิธีการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการของ ITC ที่ผสมผสานการบรรยาย การฝึกปฏิบัติ และการนำไปใช้งาน

สมาคมฯ ได้จัดหลักสูตรนี้ตั้งแต่ปี.ศ. 2545 จัดไปแล้ว 5 รุ่น มีผู้เข้าเรียนกว่า 200 คนจากองค์กรต่าง ๆ และกำลังจะจัดรุ่นที่ 6 ในเดือนกรกฎาคมนี้ เอกสารที่ใช้เรียนและข้อสอบเป็นภาษาอังกฤษ แต่วิทยากรจะบรรยายเป็นภาษาไทยเพื่อให้ผู้เรียนเข้าใจได้อย่างลึกซึ้ง และสอบถามได้อย่างละเอียด ผู้เข้าอบรมสามารถเลือกเรียนอย่างเดียวและรับ Certificate of attendance หรือเรียนพร้อมสอบเพื่อรับวุฒิปริญญาจาก ITC ด้วยก็ได้



สมัครได้ตั้งแต่นี้

หมดเขตรับสมัคร วันที่ 1 มิถุนายน 2549

เริ่มเรียน วันที่ 1 กรกฎาคม 2549

เรียนวิชาละ 2 วัน

คณะวิทยากรทั้ง 18 คนของเรา เป็นนักปฏิบัติในสายงานที่เกี่ยวข้องอย่างแท้จริง อีกทั้งได้รับการฝึกอบรมมาจากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อดำเนินการสอนในหลักสูตรนี้โดยเฉพาะ จำนวนผู้สอบผ่านจึงสูงที่สุดในบรรดาสถาบันทั้งหลายในโครงการเดียวกัน

Supply Management: Making a Difference



โดย กิตติกร โบทิสกุลรัตน์ C.P.S., Adv.Cert.PSCM(ITC)
ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดิ์คะท่านสมาชิก เมื่อวันอาทิตย์ที่ 12 มีนาคมที่ผ่านมาทางสมาคมฯได้จัดการประชุมใหญ่สามัญประจำปีและงาน Purchasing Month ทราบว่ามีสมาชิกมากเกินคั้งถึง 170 คนทีเดียวในปี นี้ และได้รับ feedback เป็นอย่างดี ในปีนี้ตัวดิฉันเองไม่ได้เข้าร่วมงานประชุมใหญ่ของเรา เพราะอาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ นายกสมาคมได้ขอให้เป็นตัวแทนไปร่วมงานประชุมประจำปีของสมาคมจัดซื้อประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งเขาก็เพิ่งเปลี่ยนชื่อสมาคมใหม่ให้เข้ากับยุคและ scope งานที่เปลี่ยนไป โดยใช้ชื่อว่า Philippine Institute for Supply Management (PISM) ส่วนชื่อเดิมของเขาคือ Purchasing & Materials Management of the Philippines (PMMAP) ก็เป็นอันว่าเลิกใช้ งานประชุมประจำปีของเขาชื่อ Supply Link ส่วน theme จะเปลี่ยนไปในแต่ละปี ปีนี้เขาใช้ theme ว่า "Supply Management: Making a Difference" จัดกัน 2 วัน ก่อนจะไปก็ใจหายใจคว่ำเล็กน้อยเพราะที่นั่นกำลังมีความไม่สงบทางการเมืองจะมีปัญหาทับเราหรือเปล่านั้นไม่รู้ หน้าตาคนไทยกับฟิลิปปินส์ก็แยกกันไม่ค่อยออกอยู่แล้วด้วย งานประชุมวิชาการปีนี้นี้เขามี Technical Session อยู่ 7 ช่วง แต่ละช่วงมี 3 หัวข้อ แยกเป็น 3 ห้องให้เลือกฟังตามแต่สนใจ ซึ่งบางช่วงก็มีหัวข้อที่น่าสนใจทั้งนั้น แต่ต้องเลือกฟังเรื่องใดเรื่องหนึ่งตัดใจยากเหมือนกันคะ ดิฉันขอเล่าบรรยากาศของงาน และสรุปบางหัวข้อที่ดิฉันได้ไปเข้าร่วมฟังการบรรยายมาให้สมาชิกได้อ่านกันคะ

เช้าวันแรกของการประชุมทาง PISM ได้จัด CEO Forum เป็นสัมมนาโต๊ะกลมของผู้บริหารพร้อมเสิร์ฟอาหารเช้าให้ด้วย กลุ่มผู้ได้รับเชิญคือ คณะกรรมการบริหารสมาคมและวิทยากรที่เชิญมาบรรยายในงานนี้ ดิฉันก็ได้รับเชิญด้วยในฐานะที่เป็นแขกพิเศษคือเป็นตัวแทนของนายกสมาคมจัดซื้อของไทย สัมมนาช่วงเช้านี้ PISM ได้เชิญ Mr. John Blunt ชาวออสเตรเลียจากบริษัท Team Asia มาเป็นผู้บรรยาย Mr. John กล่าวว่าการบริหารงานจัดซื้อเป็นการบริหารความเสี่ยง ซึ่งหากผู้ขายไม่สามารถส่งสินค้าได้ตรงเวลา ได้เต็มจำนวนที่สั่งซื้อ ได้ตามคุณภาพและราคาที่ต้องการ หรือส่งเอกสารที่ทางเราต้องการได้ครบถ้วน ล้วนแต่เกิดความเสี่ยงต่อองค์กรของเราทั้งสิ้น รวมถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับลูกค้าของบริษัทด้วย ผู้บรรยายได้ตั้งคำถามไว้ว่า ให้เราลองคิดว่าในบริษัทของเรา ใคร ฝ่ายไหนเป็นผู้ที่เข้าใจซัพพลายเชนทั้งกระบวนการมากที่สุด?? แล้วถ้าเราเป็น CEO เราจะมั่นใจได้อย่างไรว่าองค์กรจะไม่เผชิญกับความเสี่ยงต่างๆ ที่กล่าวมา

โดยเฉลี่ยแล้ว 70% ของการใช้จ่ายในองค์กรเป็นการใช้จ่ายที่ผ่านฝ่ายจัดซื้อ แม้จะมีการใช้จ่ายอื่นๆ ที่ฝ่ายจัดซื้อไม่ได้รับผิดชอบและไม่สามารถเข้าไปควบคุมได้ แต่ฝ่ายจัดซื้อก็ควรจะมีบทบาทและอิทธิพลต่อการใช้จ่ายในส่วนนี้ด้วย เช่นการกำหนดนโยบายในการซื้อไว้เป็นต้น จากเปอร์เซ็นต์ค่าใช้จ่ายโดยฝ่ายจัดซื้อที่สูงมากนี้เอง ทำให้ปัจจุบันหน่วยงานจัดซื้อกลายเป็นหน่วยงานหลักและทำงานในเชิงกลยุทธ์ (core and strategic function) หน่วยงานจัดซื้อยังคงต้องตั้งหน้าตั้งตาในการลดต้นทุน และทำให้เกิดความมั่นใจในเรื่องคุณภาพและการส่งมอบคุณค่าของหน่วยงานจัดซื้อจะอยู่ในรูปการสร้างโอกาสทางรายได้ให้กับองค์กร



บริษัท เม็งเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



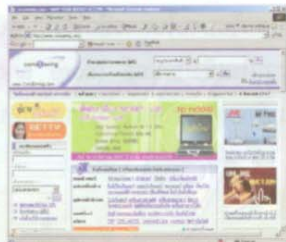
Mr. John พูดถึงเรื่องที่มีผู้เป็น CEO ควรรู้เกี่ยวกับการจัดซื้อของบริษัท ได้แก่ รู้จำนวนเงินที่องค์กรซื้อของเข้าบริษัทในแต่ละปี และยอดดังกล่าวบริหารโดยฝ่ายจัดซื้อกี่เปอร์เซ็นต์ ที่เหลือใช้จ่ายโดยฝ่ายใด และยอดใช้จ่ายนี้แบ่งเป็นการซื้อพัสดุแต่ละกลุ่มเท่าไร รู้ life cycle cost ไม่ใช่ price ของเครื่องจักร รู้ว่าผู้ขายสร้างคุณค่าและชื่อเสียงให้กับองค์กรได้อย่างไร รู้ว่าใครเป็น Top ten suppliers และรู้ว่าเราวัด Top ten จากอะไร (เช่น วัดจากมูลค่าที่ซื้อ วัดจากความสำคัญในการสร้างคุณค่า ฯ) รู้ว่าเรามีวิธีในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้ขายรายสำคัญอย่างไร รู้ความเสี่ยงที่ซ่อนอยู่ในการบริหารงานซื้อและรู้วิธีการที่จะบริหารความเสี่ยง รู้ว่าจะใครควรหรือไม่ควร outsource และเหตุผล เช่น เวลาพูดถึงการ outsource งานจัดซื้อ หมายถึงการ outsource buying function หรือว่า outsource strategic procurement function รู้กลยุทธ์ในการบริหารงานจัดซื้อและกลยุทธ์ดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับกลยุทธ์ขององค์กรหรือไม่ อย่างไร รู้ว่าองค์กรมีบุคลากรฝ่ายจัดซื้อที่มีความสามารถที่จะพัฒนาและบริหารกลยุทธ์ที่วางไว้ได้หรือไม่ และองค์กรได้สนับสนุนในการพัฒนาพนักงานในฝ่ายจัดซื้อเพียงพอแล้วหรือยัง รู้ว่าในการกำหนดเป้าหมายให้ฝ่ายจัดซื้อลดต้นทุนได้มีแนวทางในการควบคุมความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลดต้นทุนด้วยหรือไม่ อย่างไรหลังจากจบ CEO Forum ก็เป็นการเปิดงานเป็นทางการ และต่อด้วยงานเลี้ยงในช่วงเที่ยง ซึ่งช่วงอาหารกลางวันของทั้ง 2 วันจะใช้เวลาวันละประมาณ 3 ชั่วโมง มีการเชิญนักวิชาการที่มีชื่อเสียงมาบรรยาย ในวันแรกเป็นนักเศรษฐศาสตร์ระดับประเทศบรรยายเรื่อง เศรษฐกิจของฟิลิปปินส์ในปี 2006 ซึ่งตัวเลข GDP ของฟิลิปปินส์ในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมาค่อนข้างจะดี และในปีนี้ก็มีความแนวโน้มว่าจะดีอีกเช่นกัน แต่ฟิลิปปินส์มีอัตราส่วนการลงทุนจากต่างประเทศค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆในแถบเดียวกันนี้ ประเด็นหนึ่งในเรื่องการใช้จ่ายของประชาชน พบว่ามีการใช้จ่ายในเรื่องโทรศัพท์มือถือสูงมาก ไม่ว่าจะเป็นการซื้อโทรศัพท์ใหม่หรือค่าใช้จ่ายในการโทรออก ในฟิลิปปินส์นิยมการส่ง SMS เป็นอย่างมาก เพราะค่าส่งครั้งละ 1 เปโซ (ประมาณ 0.85 บาท) ขณะที่ค่าโทรนาทีละประมาณ 5-8 เปโซ ดิฉันสังเกตเห็นผู้คนไม่ว่าจะเดินอยู่บนถนน ระหว่างเดินทาง ไม่ว่าที่ไหนๆ ก็กด SMS กันทั่วเมือง และกดกันเร็วมาก กดแบบไม่ต้องดูแป้นก็มี เรียกว่าพัฒนาฝีมือมาอย่างดี หลายคนบอกดิฉันว่าพวกวัยรุ่นบางทียอมอดข้าวเพื่อโทรศัพท์ก็มี ฟังสถานการณ์แล้วรู้สึกว่าคุณจะคะ ในวันที่สองระหว่างอาหารกลางวันเป็นการบรรยายในเรื่อง Leadership ทางผู้จัดเห็นว่านอกจากคนทำงานจะต้องมีความรู้ในงานที่ทำแล้ว จำเป็นต้องมี Soft skill ด้วย จึงจัดเรื่องนี้ขึ้นมา ผู้บรรยายได้บรรยายอย่างสนุกสนาน เสียงหัวเราะดังตลอด 1 ชั่วโมง ทำให้ชั่วโมงอาหารกลางวันวันนี้มีความสุขกันมาก ในระหว่าง Panel ทาง PISM ได้ให้เกียรติแนะนำดิฉัน ซึ่งเป็นตัวแทนสมาคมฯของเราในที่ประชุมด้วย สมาคมฯของเราและ PISM มีความสัมพันธ์กันมายาวนาน และสนับสนุนกิจกรรมซึ่งกันและกันมาตลอด การไปร่วมประชุมครั้งนี้ นอกจากไปร่วมสัมมนาแล้วยังเป็นการประสานความสัมพันธ์ระหว่างสมาคมทั้งสองอีกด้วย

ในช่วงบ่ายดิฉันได้เลือกเข้าฟังหัวข้อ Procurement: An Outsourced Service ผู้บรรยายได้นำเสนอภาพของธุรกิจในการลดต้นทุนของธุรกิจด้วยการ Outsource งานจัดซื้อ เราลองดูสูตรที่ว่า กำไร = ราคาขาย - ต้นทุน ในปัจจุบันตัวกำไรถูกทำให้ลดลงเรื่อยๆเพราะจำนวนคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น หากเราจะไปปรับตัวราคาขาย ก็จะมีผลต่อลูกค้าของเรา ดังนั้น จึงเหลือตัวต้นทุนที่เราและผู้ขายยังสามารถที่จะสร้างมูลค่าให้กับองค์กรได้ ในด้านของการจัดซื้อสิ่งที่สามารถทำได้ เช่น

- ❖ **Supply Market Management** กำหนดกลยุทธ์ในการซื้อแต่ละกลุ่มพัสดุ โดยขึ้นกับลักษณะของอุตสาหกรรมของพัสดุนั้นๆ และอำนาจของเราที่มีต่อพัสดุนั้นๆ
- ❖ **Leverage Buying Power** ด้วยการประสานงานหรือรวบรวมจำนวนในการซื้อพัสดุแต่ละตัว แต่ละกลุ่มในองค์กรให้มากที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ โดยยังคงระดับการให้บริการและประสิทธิภาพของหน่วยงานอยู่
- ❖ **Supplier Partnering** สร้างความสัมพันธ์ในระดับ Partnership กับผู้ขายรายสำคัญ
- ❖ **Risk Management** จัดทำกรอบของการบริหารความเสี่ยง และแปรออกเป็นนโยบายและวิธีทำงานเพื่อที่จะครอบคลุมความเสี่ยงทุกระดับ
- ❖ **Internal Efficiency** ปรับปรุงกระบวนการ วิธีการทำงานและระบบเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพการทำงานสูงสุดเท่าที่เป็นไปได้
- ❖ **Outsourcing Management** ริเริ่มและพัฒนาความชำนาญในการบริหารการ Outsource ในเรื่องที่เหมาะสม

www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี!ตลอดชีพ



- **ซื้อคอมพิวเตอร์**
 - **ซื้ออุปกรณ์สำนักงาน**
- ขอใบเสนอราคาฟรี, โทรหรืออีเมล
สอบถามร้านค้าผู้ขายหรือสินค้า
เทียบสเปกเช็คราคา

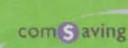
บริษัท บิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด
ในเครือบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
เลขที่ทาวเวอร์ 46 หมู่ 10 ถนน บางนา-ตราด, บางนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 8121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมล : customercare@comsaving.com



ฟรี

- ★ **สมัครสมาชิก**
- ★ **ขอใบเสนอราคาออนไลน์**

* ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสินค้า



www.ComSaving.com

จากการสำรวจเรื่อง Procurement 2010 โดย SAP และ Economist Intelligence Unit พบว่าปัจจัยภายนอกที่มีผลต่องานจัดซื้อคือ Globalization ที่เพิ่มมากขึ้น ความกดดันในเรื่องต้นทุนจะมีอย่างต่อเนื่อง และจะเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา ปัจจัยเหล่านี้จะมีผลทำให้งานจัดซื้อต้องเปลี่ยนตัวเอง เช่น CPO (Chief Purchasing Officer) จะเป็นส่วนหนึ่งในคณะกรรมการบริหารของบริษัท ขอบเขตของ Supply Management จะเพิ่มขึ้น ความสัมพันธ์กับผู้ขายจะมีมากขึ้น รวมถึงการสร้างเครือข่ายกับผู้ขายด้วย และเทคโนโลยีจะเป็นหัวใจในการเปลี่ยนแปลง

ได้มีการคำนวณเปอร์เซ็นต์ที่สามารถลดต้นทุนได้จากงานต่างๆ ของฝ่ายจัดซื้อ พบว่างานในด้านการสร้างความร่วมมือกับผู้ขายสามารถประหยัดต้นทุนได้ 2-4% ด้วยการลดความผิดพลาดในการสื่อสารกับผู้ขาย ขยายงานบางส่วนไปยังผู้ขาย เช่น การออกแบบ การเติมสินค้า (Replenishment) เพิ่มช่องทางให้ผู้ขายเข้าถึงองค์กรให้มากขึ้น ส่วนงาน Operational Procurement สามารถประหยัดได้ 3-5% ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพงาน Operation ปรับกระบวนการทำงานเช่นการออกไปซื้อให้ซื้อ การขอให้เสนอราคา การออกไปสั่งซื้อให้ง่ายขึ้นและเป็นระบบอัตโนมัติมากขึ้น กำหนดเพดานคำสั่งซื้อ และงาน Strategic Sourcing สามารถทำให้องค์กรลดต้นทุนได้ 5-10% ด้วยการปรับกลยุทธ์ ด้วยวิธีการเจรจาต่อรอง ลด Cycle time และ Maximize contract compliance

หลังจากได้บรรยายให้เห็นภาพของธุรกิจแล้ว ผู้บรรยายได้นำเสนอในเรื่องการ Outsource งานจัดซื้อ ซึ่งเมื่อเราคิดที่จะ outsource แล้วไม่เพียงแต่คิดว่าเราจะ outsource “อะไร” แต่ต้องคิดว่า “ใคร” ที่จะให้บริการงานนี้ เพราะว่าต้องมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลซึ่งกันและกันอยู่ตลอดเวลา มีการให้ความร่วมมือกัน และต้องไว้วางใจกัน Criteria ในการคัดเลือกผู้รับบริการมี 4 ปัจจัยใหญ่ๆ คือ

- ❖ **Cost** ผู้รับบริการต้องทำให้ TCO ของเราเกิดการแข่งขันได้ ช่วยลดต้นทุนและค่าเสียหายได้
- ❖ **Control** ควบคุมการใช้จ่ายได้ดีขึ้น และปรับปรุงคุณภาพ
- ❖ **Speed** ให้บริการได้ตามข้อกำหนด และช่วยลดกระบวนการทำงาน
- ❖ **Flexibility** ช่วยทำให้เราลดการใช้ทรัพยากรขององค์กร โดยสามารถนำทรัพยากรส่วนที่ลดนี้ไปใช้ในส่วนอื่นที่เกิดคุณค่าได้ ช่วยกระจายความเสี่ยง และการลงทุน

นอกจากนี้ผู้รับบริการที่ดียังช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับองค์กรได้ เช่น ทำให้องค์กรได้เข้าถึงผู้เชี่ยวชาญในงานจัดซื้อ เข้าถึงเทคโนโลยี สร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ขาย และยังให้บริการในเรื่องอื่นๆ เพิ่มเติมได้ด้วย เช่น ทำการวิเคราะห์ในการใช้จ่ายให้ได้ (Spend Analysis) ทำ Vendor Accreditation ให้ เป็นต้น ในส่วนข้อควรระวังในการหาผู้รับบริการ เช่น ผู้รับบริการขาดความสามารถ ขาดความทันสมัยในด้านต่างๆ ขาดคุณภาพในการบริการและการสนับสนุนทางด้านเทคนิค ขาดจรรยาบรรณ ละเมิดสัญญา ผู้รับบริการทำให้องค์กรมี Switching Costs เกิดขึ้น สำหรับกลุ่มสินค้าที่ควรที่จะเลือก Outsource ก็คือสินค้าในกลุ่ม Routine (กลุ่มสินค้าที่มีความเสี่ยงต่อองค์กรต่ำ ตลาดของผู้ขายไม่สลับซับซ้อนมากนัก และมีมูลค่าการซื้อต่อปีไม่สูง) และสินค้าในกลุ่ม Leverage (กลุ่มสินค้าที่มีความเสี่ยงต่อองค์กรต่ำ ตลาดของผู้ขายไม่สลับซับซ้อนมากนัก แต่มีมูลค่าการซื้อต่อปีสูง) ท้ายสุดผู้บรรยายได้ให้ Keys to Success ในการ Outsource ไว้ 4 หัวข้อคือ ให้เรามี Service Level Agreement (ข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ให้บริการ ระบุระดับของการบริการที่ต่ำสุดที่ผู้ซื้อยอมรับได้) มี Transition Plan มี Outsourcing Contract และมี Governance Plan

ความรู้เกี่ยวกับประเภทสินค้าที่กล่าว เช่น Routine, Leverage, Bottleneck, และ Critical นั้น เป็นความรู้ส่วนหนึ่งที่อยู่ในหลักสูตรของทางสมาคมฯ ของเราร่วมกับ ITC-UNCTAD/WTO ซึ่งจัดสอน MLS ไปแล้ว 5 รุ่น มีผู้เรียนกับสมาคมไปแล้วประมาณ 200 คน มีผู้ได้รับความรู้และประสบความสำเร็จในการสอบสูงสุดของโลก และเป็นสมาคมเดียวที่มีผู้สอบผ่านถึงขั้น Diploma ถ้าสนใจสมัครเรียนรุ่นที่ 6 ได้เลยนะค่ะ กำลังเปิดรับสมัครอยู่ในขณะนี้และจะปิดรับสมัครวันที่ 1 มิถุนายน แล้วก็จะเริ่มเปิดเรียนวันที่ 1 กรกฎาคม อาจารย์เชี่ยวชาญนายกสมาคมได้เขียนบทความไว้ในฉบับที่แล้ว #113 ประจำเดือนมีนาคม 2549 อย่างละเอียด หากท่านไม่มีฉบับที่วางนี้ก็ติดต่อโทรศัพท์ไปที่สมาคม 02 260 7326-8 หรือส่งอีเมลไปที่ pscmt@thai.org หรือไปอ่านที่เว็บไซต์ของสมาคมก็ได้ที่ www.pscmt.or.th ชื่อของสมาคมก็บอกอยู่แล้วในตัวว่าเราเป็นสมาคมวิชาชีพและสายตรงที่สุดในการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน วิทยาการของเราทุกคนจึงเป็นนักปฏิบัติที่มีประสบการณ์ตรงและผ่านการอบรมเพิ่มเติมอีกหลายรอบให้มั่นใจว่าจะสามารถถ่ายทอดวิชาการจัดซื้อและซัพพลายเชนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt@thai.org Website: www.pscmt.or.th

ฉบับนี้ขอจบด้วยหัวข้อเรื่องเบาๆ แต่มีประโยชน์นะค่ะ ทาง PISM ได้เชิญ Dr. Kennett Mills นักจิตวิทยาชาวอเมริกันมาบรรยายเรื่อง How to become a MVP (Most Valuable Professional) มีคนสนใจเข้าไปฟังล้นหลามทีเดียว ดิฉันขอเขียนหัวข้อที่วิทยากรบรรยายเป็นภาษาอังกฤษเพราะอ่านแล้วเห็นภาพได้ดี และจะเสริมอธิบายเป็นภาษาไทยในบางหัวข้อค่ะ Dr.Kennett ได้ให้ข้อคิดในการเป็น MVP ไว้ดังนี้ค่ะ

❖ Know Yourself รู้จักตัวเองในทุกๆด้าน ทั้งในด้าน Physical เช่นเราเจ็บป่วยอะไรอยู่ เราวิ่งได้ไกลแค่ไหนฯ ในด้านอารมณ์ รู้ทันอารมณ์ของตัวเองว่าเรากำลังรู้สึกอะไร ดีใจ เสียใจ เศร้า กลัว โกรธ และรู้ Behavior response หมายถึงแรงจูงใจในการกระทำเรื่องต่างๆของเรามาจากไหน เช่นมาจากพ่อแม่ของเรา มาจากตัวเราเอง ยิ่งเรารู้จักตัวเองมากเท่าไรก็ยิ่งดี

❖ Find your Ethical compass and Steer by it

❖ Celebrate your Difference (and also others' difference) ชื่นชมในความแตกต่างของตัวเอง เราไม่ต้องเป็นเหมือนผู้อื่นไปซะหมดทุกเรื่อง

❖ Don't worry about the future เหมือนหลักศาสนาที่สอนให้เรายู่กับปัจจุบันมากกว่าการห่วงกังวลอนาคต หรือคิดถึงแต่อดีต

❖ Don't miss the obvious

❖ Sometimes things are not what they seem

❖ Laugh / Sing / Dance everyday เพื่อให้อารมณ์เบิกบาน และการเดินรำย่งทำให้เราได้เรื่องการออกกำลังและจังหวะด้วย

❖ Appreciate what you have by opening your eyes to those who have less

❖ Don't waste your time waiting what anyone else has

❖ Do something everyday that scare you ทำให้ชีวิตมีความท้าทายอยู่เสมอ เช่นถ้าเรากลัวการพูดในที่ประชุมมาก ก็ให้พูดอยู่บ่อยๆ ทำลายตัวเอง

❖ Don't be reckless with others' heat

❖ Don't put up with people who are reckless with your heart

❖ Take care of your health

❖ Remember the compliments you receive, forget the insults

❖ Choose to forgive

❖ Keep your old love letters, throw out statement หมายถึงให้เก็บแต่สิ่งที่ดีๆไว้

❖ Don't congrat yourself too much (but to all around you) and don't criticize yourself too much too.

❖ Don't read beauty magazine หมายถึงอย่าให้คนอื่นมาบอกเราว่าเราต้องเป็นอย่างไร เหมือนอ่านนิตยสารผู้หญิงแล้วต้องทำตามที่โฆษณาว่าทำอย่างนั้นอย่างนั้นจึงจะดี

❖ Accept Inevitabilities

❖ Respect your elders

❖ Respect everyone else as much as you can

เป็นข้อคิดจากผู้บรรยายที่มีประสบการณ์มาก นำมาฝากกันเพื่อทำให้ชีวิตมีความสุขมากขึ้น ลองเลือกสักข้อที่โดนใจแล้วปฏิบัติตาม ชีวิตก็มีความสุขขึ้นแล้วค่ะ



Email : bspaltd@cscoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
โน้ตดนตรีพิมพ์และออกแบบกล่อง สลากเบรชชุกัณฑ์
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม

บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด

98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่เชิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210

โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346

Differentiation Advantage ความแตกต่างที่ได้เปรียบ



โดย ... ธีระเดช รัตนหัทธนะ C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ได้อ่านแม็กกาซีนต่างประเทศฉบับกลางเดือนเมษายนนี้เอง เขาทำนายอนาคตของคนทำงานยุคใหม่เอาไว้ที่น่าสนใจ ในบทความ เขาทำนายเอาไว้ว่าคนจำพวกไหนจะตกงานเป็นลำดับแรก แล้วคนแบบไหนจะตกงานเป็นลำดับต่อๆ ไป มีเหตุผลอธิบายประกอบไว้ด้วยว่าทำไมจึงเป็นเช่นนั้นและควรจะทำอย่างไรเพื่อให้รอด ขอเก็บเอาไว้ก่อนแล้วผมจะแปลมาให้ท่านอ่านกันในอีกไม่นานนี้ ฉบับนี้ขออธิบายเรื่องความจำเป็นใกล้ตัวก่อน คือเรื่องการเรียนรู้การบริหารการจัดซื้อและซัพพลายเชน ซึ่งถ้าจะว่าไปแล้วก็เป็นวิธีหนึ่งที่ทำให้เราอยู่รอดปลอดภัย เพราะเป็นที่ต้องการของบริษัทและของผู้บริหาร

เรื่องการเรียนรู้การจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติที่ “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย” ร่วมกับ ITC - UNCTAD/WTO จัดอยู่นี้ สมาคมขอสนับสนุนให้ทุกท่านที่อยากจะทำไปข้างหน้าอย่างสง่างาม ควรให้ความสนใจให้มาก สมาคมขอเล่าความเป็นมาเป็นไปให้ท่านฟังอย่างย่อ ดังนี้

สมาคมจัดซื้อของไทยเราก่อตั้งขึ้นมาในปี พ.ศ.2531 ตอนนั้นก็มียุ อายุ 18 ปีเข้าไปแล้ว สมาคมมีจุดประสงค์จะเผยแพร่วิชาการและเทคนิคการจัดซื้อจัดหาที่ถูกต้องและทันสมัยให้กับคนในวงการ ตอนแรกก็อาศัยสมาชิกที่ทำงานในบริษัทต่างชาติเป็นผู้เสียสละถ่ายทอดความรู้ให้ ต่อมาเราก็คบค้ากับสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์ มาเลเซีย อินเดีย ฟิลิปปินส์ ซึ่งเขาตั้งกันมาก่อนและมีเทคโนโลยีดีกว่าเรา ทำให้เรามีข้อมูลทางวิชาการมากขึ้น และในปี พ.ศ.2535 เราก็คบกับสมาคมจัดซื้อของอเมริกา และนำเอาหลักสูตร C.P.M. (Certified Purchasing Manager) และ A.P.P.(Accredited Purchasing Practitioner) มาจัดสอนและจัดสอบกันอย่างต่อเนื่องหลายปี จนถึงปี พ.ศ. 2540 เราก็ยุติกิจกรรมนี้ลงชั่วคราวเนื่องจากมีผู้สนใจน้อย อาจเป็นเพราะสมาชิกสนใจหลักสูตรประกาศนียบัตรของไทยเราเองก็เป็นได้ นั่นคือ C.P.S. และ C.P.K.

ประกาศนียบัตร C.P.S. (Certified Purchasing Specialist) และ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) นั้นเป็นของสมาคมจัดซื้อของไทยซึ่งพัฒนาขึ้นมาในปี พ.ศ. 2537 ดำเนินการเรียนและการสอบเป็นภาษาไทยทั้งหมด ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนถึงต้นปีนี้มีผู้ที่ได้รับประกาศนียบัตรนี้ไปแล้วประมาณ 1,800 คน

ศูนย์การค้านานาชาติ หรือ International Trade Centre (ITC) - UNCTAD/WTO ได้เข้ามาติดต่อคบค้ากับสมาคมจัดซื้อของไทยในปลายปี พ.ศ. 2541 ภายใต้โครงการถ่ายทอดความรู้ในระบบ MLS - Modular Learning System แต่ขณะนั้น ITC กำลังอยู่ในระยะพัฒนาเนื้อหาวิชาการจึงต้องอาศัยเวลาอยู่ระยะหนึ่ง และในที่สุดก็ได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อต้นปี พ.ศ. 2544 โดยทาง ITC ได้เชิญตัวแทนจากสมาคมจัดซื้อของไทย 6 คน ร่วมกับตัวแทนของสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ อีกแห่งละ 6 คน รวม 24 คนไปประชุมเพื่อถ่ายทอดวิชาการที่บิ๊นัง ประเทศมาเลเซีย จากนั้นทาง ITC ก็ส่งตัวแทนมาถ่ายทอดวิชาการให้กับที่มหาวิทยาลัยของสมาคม



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
87-8 หมู่ 8 ซอยอ้อยเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



จัดซื้อของไทยอีกหลายรอบ จัดกันทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ จนบัดนี้สมาคมจัดซื้อของไทยมีวิทยากรรวมทั้งหมด 18 คน และทุกคนเป็นผู้ปฏิบัติงานจริงทั้งสิ้น เพื่อเป็นหลักประกันว่าวิทยากรทุกคนจะสามารถเข้าใจเรื่องราวได้อย่างลึกซึ้ง และสามารถถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้เรียนในหลักสูตรได้อย่างดีเยี่ยมตรงตามวัตถุประสงค์

จากเริ่มต้นที่มีเพียง 4 สถาบันร่วมมือกันดำเนินการในหลักสูตร MLS บัดนี้จำนวนผู้ร่วมอยู่ในโครงการมีรวมถึง 48 สถาบันทั่วโลกแล้ว และเป็นที่น่าภาคภูมิใจอย่างยิ่งที่ผลงานของ "สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย" เพียงแห่งเดียว ก็ยังชนะผลงานของทุกสถาบันที่เหลื่อมกันทั้งหมดทั่วโลก กล่าวคือ เมื่อต้นปี พ.ศ. 2549 จำนวนผู้ได้รับประกาศนียบัตรระดับต้น ระดับสูง และ ระดับ Diploma อยู่ที่สมาคมของเรารวมกันประมาณร้อยคน ซึ่งเมื่อเอาตัวเลขของสถาบันอื่นอีก 47 สถาบันมารวมกันทั้งหมด ก็ยังน้อยกว่าผลงานของสมาคมจัดซื้อของไทยเราเพียงแห่งเดียวเสียอีก

นี่ย่อมเป็นประจักษ์พยานถึงความสามารถและคุณภาพยอดเยี่ยมของระบบการเรียนและการสอนที่ที่มหาวิทยาลัยของสมาคมจัดซื้อของไทยยึดถือมาตั้งแต่ต้น กล่าวคือ ประการที่หนึ่ง เราใช้วิทยากรที่มีประสบการณ์จริง ไม่เอาผู้ที่ไม่เคยทำงานด้านนี้จริงจึงไปเข้าคอร์สอบรมแล้วก็กลับมาสอนในหลักสูตรนี้ ประการที่สอง ถึงแม้คณะวิทยากรของเราจะมีประสบการณ์ในงานจริงมาแล้วทั้งนั้นก็ตาม แต่พวกเราทุกคนก็ยังต้องไปรับการอบรมอย่างเข้มข้นจาก ITC อีกด้วยทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ ประการที่สาม คณะวิทยากรที่เสริมขึ้นมาใหม่ของสมาคมเรานั้น ทุกคนเคยเรียนและสอบผ่านจนได้รับประกาศนียบัตรจาก ITC ทุกคน ดังนั้นที่มหาวิทยาลัยของเราจึงเข้าใจเนื้อหาอย่างลึกซึ้ง และเป็นวิทยากรมืออาชีพที่รู้จริงรู้ลึก ประการที่สี่สุดท้าย เราตระหนักดีว่า เนื้อหาในแต่ละวิชานั้นมีมากมายและหนักหนาสาหัส จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเข้าฟังบรรยายร่วมกับการทำเวิร์คช็อปวิชาละ 2 วันเป็นอย่างน้อย เป็นไปไม่ได้เลยที่ผู้เรียนจะเข้าใจเนื้อหาของแต่ละวิชาในเวลาวันเดียว ปรณิธานทั้งสี่ข้อที่สมาคมยึดมั่นตลอดมานี้ ส่งผลให้ทุกคนที่เข้าเรียนกับสมาคมได้ความรู้ติดตัวกลับไปมากมาย ไม่ว่าจะสอบหรือไม่ก็ตาม

เราจัดเรียนและจัดสอบมาตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2544 จนถึง 2548 รวม 5 รุ่นแล้ว มีผู้เรียนรวมกันประมาณ 200 คน บัดนี้เรากำลังเปิดรับรุ่นที่ 6 อยู่ ซึ่งจะปิดรับสมัครวันที่ 1 มิถุนายน และจะเริ่มเรียนวันที่ 1 กรกฎาคม 2549 โปรดอ่านรายละเอียดในหน้าถัดไป หากท่านต้องการใบสมัคร โปรดดาวน์โหลดได้จากเว็บไซต์ของสมาคม หรือขอให้สมาคมจัดส่งให้ท่านทางอีเมล ทางแฟกซ์ หรือทางจดหมายก็ได้

ในยุคที่โลกเปลี่ยนแปลงอย่างผันผวนนี้ Knowledge is power, no knowledge no power อย่าคิดมากในเรื่องค่าเล่าเรียน ค่าเรียนคือการลงทุน มิใช่ค่าใช้จ่าย ถ้าหากบริษัทของท่านไม่มีงบประมาณสนับสนุนค่าเรียนค่าสอบ แต่ท่านประสงค์จะออกเงินค่าเรียนค่าสอบด้วยตัวเอง โดยขอผ่อนชำระเป็นงวด ลองติดต่อมาที่สมาคมได้เลยเพื่อจะได้ช่วยกันหาทางออกที่เหมาะสมด้วยกันทุกฝ่าย สมาคมมีนโยบายช่วยเหลือสนับสนุนทุกคนที่ชวนชวนหาความรู้ อยู่ที่ท่านสมาชิกนั้นแหละว่าพร้อมจะออกแรงหรือยังต่างหาก

ลองดูรายชื่อบริษัทของผู้ที่เป็นศิษย์เก่าของเราทั้ง 5 รุ่น แล้วท่านจะยิ่งมั่นใจยิ่งขึ้นว่า หลักสูตรที่หมากำลังแนะนำอยู่นี้ น่าสนใจและคุ้มค่าเพียงใด และเป็นโอกาสสำคัญที่ท่านควรจะมีสร้างแตกต่างของตัวเอง ก่อนที่จะเข้ารับการณ

**รายชื่อบริษัทของผู้เข้าเรียนใน 5 รุ่นที่ผ่านมา
บางบริษัทมีผู้เข้าเรียนหลายคน
และขออภัยหากคหฬชื้อของก่าผูใโด**

- 1 3M Thailand Limited
- 2 AB Food & Beverages (ไอวีดียู)
- 3 ABB
- 4 Advance Magnetic Materials (Thailand)
- 5 Alcatel (Thailand) Co., Ltd.
- 6 Asiabeve Co., Ltd. (เบียร์คาร์สาดูเอส)
- 7 AstraZeneca (Thailand) Ltd.
- 8 Atotech (Thailand) Co.,Ltd.
- 9 Aventis Pharma Ltd.
- 10 Aventis Pharma Ltd.
- 11 Bangkok Synthetics Co., Ltd.
- 12 Banpu Mining Plc.
- 13 Belton Industrial (Thailand) Ltd.
- 14 Benchmark Electronics (Thailand) PCL.
- 15 Caltex Oil (Thailand) Ltd.
- 16 Cardinal Health 222 (Thailand) Ltd.
- 17 Carnaud Metal Box (Thailand) PCL.
- 18 Carton Optical (Siam) Co.,Ltd.
- 19 Chai Wattana Tannery Group
- 20 Chemmatch Co.,Ltd.
- 21 Citibank, N.A.
- 22 Coca-Cola (Thailand) Limited
- 23 CP Crop Co.,Ltd.
- 24 D Computer
- 25 Daikin Industries (Thailand) Ltd.
- 26 Daimler Chrysler (Thailand) Ltd.
- 27 DHA Siamwalla Ltd.

- 28 DHL International (Thailand) Ltd.
- 29 Effem Food (Thailand) Co.,Ltd.
- 30 Ek-Chai Distribution System Co., Ltd.(เอกไค ไลต์)
- 31 Fasco Motors (Thailand) Co.,Ltd.
- 32 Federal Electric Co.,Ltd.
- 33 Foremost Friesland (Thailand) PCL.
- 34 Fujitsu (Thailand) Co., Ltd.
- 35 Honeywell Systems (Thailand) Ltd.
- 36 Hoya Lens Thailand Ltd.
- 37 Industrial Power Co.,Ltd.
- 38 Joint Venture BCKT (ช.กาสร่าง)
- 39 Kanoksint Export Import Co.,Ltd.
- 40 Khon Kaen Brewery (เบียร์สัท)
- 41 Kraft Foods (Thailand) Ltd.
- 42 Kulthorn Electric Co.,Ltd.
- 43 Lampang Food Product Co.,Ltd.
- 44 Logistics Alliance (Thailand) Co., Ltd.
- 45 Magnet Technology Co., Ltd.
- 46 Mascot Enterprises Co.,Ltd.
- 47 Medicap Ltd.
- 48 Microchip Technology (Thailand) Co., Ltd.
- 49 Minor Dairy (มิซซา)
- 50 Namiki Precision (Thailand) Co., Ltd.
- 51 Narong Seafood Co., Ltd.
- 52 National Healthcare Systems Co.,Ltd.
- 53 Nippon Paint (Thailand) Co.,Ltd.
- 54 Officemate Co., Ltd.
- 55 Outokumpu Hitachi Copper Tube (Thailand) Ltd.
- 56 P.C.I.C. Co.,Ltd.
- 57 Padaeng Industry PCL
- 58 Pharindhorn Co.,Ltd.

- 59 Phelps Dodge Thailand Limited
- 60 Preuksa Real Estate Co., Ltd.
- 61 Products Development Manufacturing
- 62 Property Care Services (Thailand) Ltd.
- 63 Rohm and Haas Chemical (Thailand) Ltd.
- 64 S A P Co., Ltd.
- 65 Sahaviriya Steel Industries
- 66 Samart Telecom
- 67 Samsung Electro-Mechanics (Thailand) Co.,Ltd.
- 68 Scania (Thailand) Co.,Ltd.
- 69 Seagate Technology (Thailand) Ltd.
- 70 Securicor
- 71 Seiko P&C (Thailand) Co.,Ltd.
- 72 Siam Michelin Group
- 73 Siam PSM Co.,Ltd.
- 74 Siam Steel International PCL.
- 75 SIG Combibloc Ltd.
- 76 Simhong Chemical
- 77 Surapon Foods Pcl.
- 78 Surint Omya Chemicals (Thailand) Co., Ltd.
- 79 T.M. Foods Co.,Ltd.
- 80 Teamtronics Co., Ltd.
- 81 Telecom Asia Corporation PLC.
- 82 Thai Airports Ground Services Co.,Ltd.
- 83 Thai Cogeneration Co.,Ltd.
- 84 Thai Food Coatings Limited
- 85 Thai Oil Co.,Ltd.
- 86 Thai President Foods PLC. (เน่า)
- 87 Thai Transmission Co., Ltd.
- 88 Thainox Steel Limited
- 89 Thaipun International

- 90 Thasco Chemical Co.,Ltd.
- 91 The Pizza Company
- 92 The Royal Bangkok Sports Club (สวทริทาสไม)
- 93 Tietex Asia Ltd.
- 94 Tipco Foods (Thailand) Public Co.,Ltd.
- 95 TOA Paint (Thailand) Co.,Ltd.
- 96 Toyo Valve (Thailand) Co.,Ltd.
- 97 TV Direct Co.,Ltd.
- 98 Udorn Saengsathit
- 99 Union Autoparts Manufacturing Co., Ltd.
- 100 Union Footwear Public Co.,Ltd.
- 101 Unocal Thailand Co.,Ltd.
- 102 Vertex Apparel Co., Ltd.
- 103 Vinythai PCL.
- 104 Western Digital
- 105 Wyeth-Ayerst (Thailand) Ltd.
- 106 Xaloy Asia (Thailand) Ltd.
- 107 การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
- 108 การสื่อสารแห่งประเทศไทย
- 109 ปตท. ชุดอะไหล่สำรอง
- 110 ปีโตรเคมีแห่งชาติ
- 111 ปูนซิเมนต์นครหลวง
- 112 ร.พ.กรุงเทพ และเครือ
- 113 ร.พ.บำรุงราษฎร์
- 114 ร.พ.พญาไท
- 115 ร.พ.สมิติเวช
- 116 รวนแพทย์ศรีราชา
- 117 โรงกลั่นน้ำมันบางจาก
- 118 สถาบันคนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- 119 เทปอบ้านปู
- 120 องค์การเภสัชกรรม

ความรู้ที่ได้มาจาก IFPSM Winter School

โดย **สิริวรรณ เกษวิเศษ** C.P.S., C.P.K.
Procurement Manager - Thailand, Exel Logistics (Far East) Ltd.



ต้นปีที่ผ่านมา ทางสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนนานาชาติ (IFPSM - International Federation of Purchasing & Supply Management) ได้ส่งคำเชิญชวนผ่านทางสมาคมจัดซื้อของไทยเราแจ้งให้ทราบว่า ได้ร่วมมือกับสหพันธ์โลจิสติกส์และจัดซื้อแห่งประเทศไทย (CFLP - China Federation of Logistics & Purchasing) จะจัดการประชุมแลกเปลี่ยนความรู้วิชาการที่ประเทศจีน ในช่วงระหว่างวันที่ 26 กุมภาพันธ์ ถึงวันที่ 4 มีนาคม ตามโครงการ IFPSM Winter School for Advanced Purchasing Research ซึ่งจัดเลียนแบบโครงการ IFPSM Summer School for Advanced Purchasing Research ที่ทำอยู่หลายปีแล้ว ดิฉันมั่นใจว่า ถ้าได้ไปร่วมงานนี้จะสามารถนำความรู้เดิมที่มีอยู่ไปพูดคุยแลกเปลี่ยนกับผู้ร่วมโครงการได้ อีกทั้งยังน่าจะได้รับความรู้ใหม่ๆ กลับมาถ่ายทอดให้สมาชิกในประเทศไทยได้อีกด้วย จึงได้สมัครขอเป็นตัวแทนประเทศไทยไปร่วมโครงการ ในที่สุดสมาคมก็ตอบรับ และส่งชื่อดิฉันให้เป็นตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยไปเข้าร่วมประชุม อีกทั้งบริษัทที่ดิฉันทำงานอยู่ก็สนับสนุนให้ดิฉันไปร่วมงานนี้อย่างเต็มใจ

งาน IFPSM Winter School จัดขึ้นที่เมือง Zhuhai ประเทศจีน เมืองนี้เป็นหนึ่งในเมืองสำคัญของประเทศจีน อยู่ทางตอนใต้ของประเทศ ติดกับมาเก๊า การเดินทางสามารถเดินทางจากฮ่องกง แล้วข้ามเรือมายัง Macao จากนั้นเดินทางต่อทางรถยนต์ไปยัง Zhuhai หรือจะเลือกเดินทางโดยรถยนต์จากเมืองกวางเจา ถึง Zhuhai เป็นระยะทางประมาณ 130 กิโลเมตร ด้วยถนนซูเปอร์ไฮเวย์ตลอดเส้นทางก็ได้

โครงการ IFPSM Winter School ครั้งนี้ ทาง CFLP เป็นเจ้าภาพในการจัดงาน โดยทาง Beijing Normal University Zhuhai Campus เป็นเจ้าภาพร่วม และเอื้อเฟื้อสถานที่ในการจัดงาน รวมทั้งที่พักของผู้เข้าร่วมการฝึกอบรมที่ Beijing Normal University Zhuhai Campus นี้ เป็นมหาวิทยาลัยขนาดใหญ่ เปิดการเรียนการสอนในหลายหลักสูตร รวมทั้งหลักสูตร Logistics ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน ภายในมหาวิทยาลัยประกอบด้วยอาคารเพื่อใช้ในการเรียนการสอนและโสตทัศนศึกษา อย่างเช่นห้องที่ใช้ในการสัมมนาหลักสูตรนี้ เป็นห้องโสตทัศนศึกษา มีเครื่อง PC ให้ใช้งานจำนวนมากมาย

โครงการ IFPSM Winter School มีวัตถุประสงค์มุ่งเน้นที่จะนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับ Logistics, Supply Chain Management และ Cost Management โดยผู้บรรยายต่างนำเสนอข้อมูล และตัวอย่างประกอบการบรรยายอย่างกว้างขวาง ทำให้ได้เห็นภาพรวมและความสัมพันธ์อย่างชัดเจน การบรรยายเขาแบ่งออกเป็น 4 ภาค ดังนี้

1. Global Supply Chain Management and Information Management, by Dr. Stephen W.K.Ng
2. Supply Chain Management and a case study of Li & Fung Group, by Chang Ka Mun, MD of Li & Fung Development, China
3. Innovation and development of Logistics and Purchasing in China, by Prof., PhD. Mingkè He, VP of China Federation of Purchasing & Logistics
4. Strategic Cost Management, by Ms. Imelda S. Carrillo, RVP Asia Pacific of IFPSM

เพื่อให้ท่านสมาชิกได้ทราบข้อมูลที่สำคัญ ดิฉันจะขอสรุปรายละเอียดในแต่ละการบรรยายดังนี้



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



Global Supply Chain Management and Information Management บรรยายโดย Dr. Stephen W.K.Ng

ทราบมาว่า Dr. Stephen รู้จักคุ้นเคยกับอาจารย์เชี่ยวชาญ นายสมาคมจัดซื้อของไทยมานานแล้ว สมัยที่ท่านนี้เป็นรองประธานสมาคมจัดซื้อของฮ่องกงเมื่อหกปีก่อน เขาเคยมาช่วยบรรยายเรื่อง Supply Chain Management - ABC to Success ให้สมาคมของไทยเรา บรรยายได้ยอดเยี่ยมมาก รู้จริงและรู้สึก ขณะนี้ท่านผู้นี้เป็นประธานสมาคมจัดซื้อของฮ่องกง และเป็นกรรมการบริหารของ IFPSM งานประจำคือเป็นอาจารย์สอนหนังสือที่มหาวิทยาลัยแห่งฮ่องกง และเป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจของบริษัทชั้นนำหลายแห่ง

งานที่ท่านมาบรรยายเกี่ยวกับ Global Supply Chain Management and Information Management โดยมุ่งเน้นการมองภาพรวมของ Supply Chain Management ตั้งแต่ห่วงโซ่แรกไปจนกระทั่งห่วงโซ่สุดท้าย โดยได้ชี้แจงถึงความสำคัญของห่วงโซ่ต่างๆ และความสำคัญของห่วงโซ่ในฐานะเป็นเส้นทางของข้อมูล (information) จากลูกค้าหรือ end user ไปยังผู้ผลิต ความสำคัญในฐานะเส้นทางของข้อมูลทำให้ผู้ผลิตหรือ supplier ในแต่ละลำดับของห่วงโซ่นั้น ได้รับข้อมูลความต้องการของลูกค้าหรือ end user และสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปพัฒนาคุณภาพสินค้า หรืองานบริการเพื่อสนองตอบความต้องการของลูกค้า หรือ end user ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ท่านยังได้บรรยายเกี่ยวกับความท้าทายหลายอย่างที่รออยู่ข้างหน้า โปรดดูภาพของ Worldwide Challenges to Change ประกอบ จากข้อมูลในภาพนี้ ทำให้มองเห็นว่า หลายธุรกิจจะมุ่งเน้นดำเนินกิจการเฉพาะที่ตนเชี่ยวชาญ กิจกรรมใดที่ตนไม่เชี่ยวชาญจะทำการ Outsource เช่น การ Outsource งาน Logistics ให้กับผู้เชี่ยวชาญด้าน Logistics เริ่มเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย ทำให้เกิดธุรกิจการให้บริการ Logistics หรือที่เรียกว่า Third Party Logistics หรือ 3PL เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากในปัจจุบัน

อีกส่วนหนึ่งของการบรรยาย ท่านได้พูดถึงเรื่องการบริหารความสัมพันธ์กับ Supplier หรือที่เราเรียกว่า SRM - Supplier Relationship Management โดยแสดงให้เห็นว่าการบริหารความสัมพันธ์กับ supplier รายเดิม โดยร่วมกันพัฒนาผลิตภัณฑ์ และลดต้นทุน ซึ่งเป็นหนึ่งในหัวใจของ Supply Chain Management อาจก่อให้เกิดผลประโยชน์ต่อกิจการมากกว่าการมุ่งหา supplier รายใหม่ๆ

ในช่วงท้ายของการบรรยาย Dr. Stephen ได้บรรยายเกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น RFID - Radio Frequency Identification ซึ่งจะเริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในทุกๆ ธุรกิจ ตอนนี้ประเทศไทยเรากำลังตื่นตื่นและติดตามเรื่องนี้อยู่แล้วอย่างใกล้ชิด



Supply Chain Management and a case study of Li & Fung Group บรรยายโดย Chang Ka Mun, Managing Director of Li & Fung Development, China

บริษัท Li & Fung เป็นธุรกิจสัญชาติฮ่องกง (Multinational Hong Kong) โดยประกอบธุรกิจหลักๆ อยู่ 3 กลุ่ม คือ Trading, Retailing และ Distribution กลุ่มบริษัทในเครือ Li & Fung ประกอบด้วย Li & Fung (Trading), Li & Fung Retail, และ IDS Group

Li & Fung Trading ประกอบธุรกิจหลักๆ คือ Global Sourcing ซึ่งเป็นธุรกิจแรกในเครือบริษัท Li & Fung โดยเติบโตจากการทำธุรกิจ Trading Broker จากนั้นก็เริ่มเข้าสู่ Regional Sourcing Agent และพัฒนาจนเป็น Global Supply Chain Manager ลูกค้าในปัจจุบันของ Li & Fung Trading ประมาณ 75% อยู่ใน USA 19% อยู่ในยุโรป ลูกค้าหลัก อาทิเช่น Disney, Avon, Coca Cola, Reebok, Jacob ฯลฯ โดยมีสำนักงานกระจายอยู่ทุกภูมิภาคทั่วโลก

สำหรับ Li & Fung Retail นั้น ลูกค้าหลักๆ ได้แก่ Toys R Us, Circle K มี Outlet อยู่ประมาณ 324 แห่งทั่วโลก

ส่วน IDS Group นั้นให้บริการงาน Marketing และ Logistics เป็นหลัก สำหรับ Logistics IDS มีศูนย์กระจายสินค้าประมาณ 40 แห่งในเอเชีย และประเทศจีน

Mr. Chang ได้บรรยายถึงการ Sourcing ของ Li & Fung ซึ่งเริ่มจาก Local sourcing , Regional sourcing และ Global sourcing ซึ่งกำลังเป็นที่จับตามองของนักจัดซื้อทั้งหลาย Mr.Chang ได้ยกตัวอย่างของการทำ Regional Sourcing สำหรับการผลิตสินค้า 1 ชิ้น ซึ่งอาจจะหาแหล่งวัตถุดิบจากประเทศต่างๆ นำมารวมกันและผลิตในที่นั้นๆ ซึ่งทำให้คำว่า Made in เปลี่ยนเป็น Made by ดังตัวอย่างเสื้อในภาพ ชิ้นส่วนแต่ละอย่างถูก Sourcing มาจากหลายแหล่ง มาจากญี่ปุ่นก็มี บางส่วนก็เอามาจากเกาหลี จากไต้หวัน จากจีนแผ่นดินใหญ่ และของฮ่องกงเองก็มี จากนั้นก็ผลิตโดยฮ่องกง

จากนั้น Mr.Chang ได้สรุปปิดท้ายด้วยข้อมูลคล้ายๆ Dr.Stephen ว่า ข้อมูลจากลูกค้า หรือ end user เป็นสิ่งสำคัญที่จะพัฒนาสินค้าและบริการให้สนองตอบความต้องการของผู้ซื้อได้ ดังนั้น ห่วงโซ่ต่างๆ ใน Supply Chain คือตัวแปรสำคัญในการดำเนินธุรกิจ



Innovation and development of Logistics and Purchasing in China บรรยายโดย Professor Mingke He, PhD, Vice President of China Federation of Purchasing & Logistics

Prof. He ได้บรรยายเกี่ยวกับ Logistics ในประเทศจีน ซึ่งข้อมูลส่วนมากจะเป็นข้อมูลเกี่ยวกับการขนส่ง แผนในการพัฒนาขีดความสามารถในการขนส่งในประเทศจีน แผนของรัฐบาลจีนที่มุ่งเน้นการพัฒนาทาง Logistics ในประเทศให้มีศักยภาพมากขึ้นให้สามารถรองรับการขยายตัวของธุรกิจในประเทศ รวมทั้งรองรับการลงทุนจากต่างประเทศ Prof.He ได้บรรยายเกี่ยวกับการขนส่งในประเทศจีนเป็นหลัก

คุณ Imelda คู่กันเคยกันดีกับนายกสมาคมจัดซื้อของไทยเราและกรรมการอีกหลายคน รู้จักกันมานานหลายปีและเรียกเธอว่า Meldy ในอดีตเธอเคยเป็นนายกสมาคมจัดซื้อของฟิลิปปินส์ ปัจจุบันเป็นถึงรองประธานของ IFPSM ภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก ท่านได้บรรยายถึงสถานการณ์ในปัจจุบันซึ่งทุกธุรกิจถูกแวดล้อมด้วยคู่แข่ง ปกติทั่วไปนั้นถ้าธุรกิจใดสามารถบริหารต้นทุนให้ต่ำกว่าคู่แข่งได้ ก็จะได้เปรียบคู่แข่ง แต่ในสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน มีปัญหาราคาน้ำมัน และราคาสินค้าต่างๆ ที่พากันเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ก็เป็นปัญหาหลักในการบริหารต้นทุนของทุกธุรกิจ และเป็นปัญหาหลักของนักจัดซื้อทั่วโลกในการหาช่องทางประหยัด หรือ Saving ให้แก่ธุรกิจ นักจัดซื้อทุกคนต้องเริ่มพัฒนาศักยภาพตนเอง มองหาช่องทางในการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ นักจัดซื้อเดิมที่เคยนั่งลงและต่อรองราคากับ supplier จะต้องเริ่มเปลี่ยนแนวคิดและวิธีการใหม่ๆ เช่น การเข้าไปมีส่วนร่วมในการผลิตของ supplier การพยายามตัดการตัดต้นทุนที่ไม่จำเป็นทิ้ง เช่น ทิป หรือ กล่องที่ใส่ Raw Material จำเป็นต้องพิมพ์เครื่องหมายการค้าใดๆ หรือไม่ หากไม่จำเป็นก็ไม่ต้องพิมพ์ เป็นการลดต้นทุน การบริหาร stock ก็เป็นอีกส่วนหนึ่งในการลดต้นทุน การทำ Centralized Purchasing เพื่ออำนาจการต่อรองที่มากขึ้น การทำ standardization ในสินค้าต่างๆ เพื่อลดจำนวน ขนาด เพื่อประโยชน์ในการต่อรองราคา Price analysis, Cost analysis

คุณ Imelda ได้บรรยายเพิ่มเติมว่า นักจัดซื้อในปัจจุบันคงไม่สามารถนั่งรอ PR และซื้อตาม PR นั้นๆ อย่างเดียว การรุกเข้าไปใน Production Line เพื่อหาต้นทุนขยะ และจัดการกำจัดมันออกจากระบบ จะเป็นสิ่งที่สำคัญสำหรับการลดต้นทุนในภาวะเศรษฐกิจ และการแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบัน

นั่นคือเนื้อหาอย่างย่อจากการบรรยายของทั้งสี่ท่าน หลังจากเสร็จสิ้นการบรรยายแล้วทุกท่านยังได้ตอบคำถามจากผู้เข้ารับการอบรมอย่างเป็นกันเอง ซึ่งคำถามโดยมากมุ่งเน้นที่จะถามถึง Logistics และการลดต้นทุน ซึ่งเป็นหัวใจหลักของทุกธุรกิจในปัจจุบัน

ในการเดินทางครั้งนี้ ดิฉันเลือกที่จะเดินทางไปยังกวางเจา และเดินทางต่อโดยทางรถยนต์มายัง Zhuhai ทำให้ได้เห็นสนามบินเมือง กวางเจา ซึ่งมีขนาดใหญ่มาก ปัจจุบันบางส่วนของสนามบินยังทำการก่อสร้างอยู่ แต่เท่าที่เห็นนั้น สนามบินกวางเจามีการออกแบบที่สวยงามใช้ประโยชน์จากแสงสว่างธรรมชาติอย่างมากในเวลากลางวัน ซึ่งจะช่วยประหยัดพลังงานในแต่ละปีได้อย่างมหาศาล นี่แหละคือคำตอบของการลดต้นทุน ซึ่งเขาเริ่มคิดตั้งแต่ออกแบบแล้ว

ดิฉันขอสรุปเกี่ยวกับโครงการของ IFPSM ให้ท่านสมาชิกทราบว่า เราจัดโครงการ Summer School และ Winter School ปีละครั้ง สำหรับ Summer School นั้น เราจัดที่เมือง Salzburg ประเทศออสเตรีย ปีละครั้งในเดือนกรกฎาคม สมาคมจัดซื้อของไทยเราได้ส่งตัวแทนไปร่วมประชุมแล้ว 5 ครั้ง ตัวแทนของเราเมื่อปี 1998 คือคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ปัจจุบันช่วยงานสมาคมในตำแหน่งประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ ต่อมาในปี 1999 สมาคมได้ส่งคุณวิฑิตา อัครชัยพงษ์ ไปร่วมงาน ปัจจุบันคุณวิฑิตาก็เป็นกรรมการฝ่ายกิจการต่างประเทศของสมาคม ถัดมาอีกหนึ่งปีคือปี 2000 สมาคมก็ส่งคุณวรารักษ์ อัครณการลักษณ์ ไปร่วมงาน ปัจจุบันคุณวรารักษ์ก็เป็นกรรมการฝ่ายการตลาดของสมาคม จากนั้นเราก็เว้นว่างไปพักหนึ่งไม่ได้ส่งใครไปเลยเนื่องจากหาผู้เหมาะสมไม่ได้ จนกระทั่งปี 2003 สมาคมจึงส่งคุณรัตมี เอี่ยมยิ่งพานิช ไปเป็นตัวแทน ปัจจุบันคุณรัตมี ก็ยังช่วยเป็นวิทยากรบรรยายให้สมาคมอยู่ และในปี 2004 สมาคมได้ส่งคุณพีรวัฒน์ ชูเกียรติ เป็นตัวแทนไปประชุม ส่วนปี 2005 สมาคมเราหาผู้เหมาะสมไม่ได้จึงมิได้ส่งผู้ใดไป สำหรับปี 2006 นี้ สมาคมมีมติให้ส่งคุณอนันต์ สมิตะพินทุ อุปนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ให้เป็นตัวแทนในการประชุม 12th IFPSM Summer School on Advanced Purchasing Research ที่ Salzburg, Austria ระหว่างวันที่ 7-12 กรกฎาคม ที่กำลังจะถึงนี้ สำหรับ IFPSM Winter School on Advanced Purchasing Research นั้น สมาคมเพิ่งจะส่งตัวแทนไปครั้งนี้เป็นครั้งแรก ดิฉันจึงเป็นศิษย์เก่าเพียงคนเดียว ในขณะที่สมาคมมีศิษย์เก่าของ Summer School ท่านคนเข้าไปแล้วและกำลังจะมีคนที่หก

สมาชิกท่านใดสนใจโครงการทำนองนี้ ก็กรุณาติดตามข่าวคราวได้จากจดหมายข่าวรายเดือนที่ท่านอ่านอยู่นี้ หรือเข้าไปดูที่เว็บไซต์ www.pscmt.or.th ก็ได้เนะคะ มีอะไรที่น่าสนใจและช่วยเพิ่มพูนความรู้ของเราได้มากมายเลยละคะ ดิฉันขอส่งรูปมาให้เห็นบรรยากาศกันเล็กน้อยนะคะ ภาพแรกผู้ที่ดิฉันยืนถ่ายภาพคู่คือคุณ Imelda S. Carrillo สำหรับภาพหมู่ในวันเปิดงานนั้น ดิฉันยืนอยู่แถวที่สอง ตรงกลางใส่เสื้อขาว ที่ยืนอยู่ด้านหน้าของดิฉันคือคุณ Imelda แต่งกายชุดดำยืนชิดกับ Dr. Stephen Ng ซึ่งแต่งสูทสีเทาเข้มคะ ภาพยืนเดี่ยวถือไมโครโฟนคือคุณ Chang Ka Mun กำลังบรรยาย ส่วนภาพหมู่อีกภาพหนึ่งมี Professor Mingke He ยืนอยู่กลาง และดิฉันสวมแจ็กเก็ตขาวยืนอยู่คนที่สองจากขวามือ เอาไว้โอกาสหน้าหากทางสมาคมจัดบรรยายพิเศษเกี่ยวกับเรื่องนี้ ดิฉันจะเล่าให้ท่านฟังละเอียดกว่านี้นะคะ ฉบับนี้ขอเล่าแบบย่อเพียงเท่านี้ก่อน

ท่านที่สนใจจะมีอักษรย่อ C.P.S. หรือ C.P.K. ต่อท้ายชื่อ กรุณาอ่านกำหนดการเรียนและการสอบรุ่นที่ 64 ของประกาศนียบัตรทั้งสองได้ที่ประกาศด้านหลังของเอกสารฉบับนี้ ส่วนท่านที่ต้องการหลักสูตรของต่างประเทศส่งตรงมาจากสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย กรุณาอ่านประกาศที่แนบมานี้อีก 1 ใบ เขากำลังรับสมัครรุ่นที่ 4 อยู่เนะคะ ยุคนี้ความรู้เป็นสิ่งสำคัญยิ่งยวดไม่ว่าท่านจะทำงานอยู่ที่ไหน บริษัทไทยหรือฝรั่ง ถ้ามีความรู้ก็อุ่นใจได้ สวัสดิ์คะ





ชีวิตของคนทำงาน Working Life

โดย ... **เชียวชาญ รัตนาภักธน**: C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ครึ่งหลังของเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมาผมหลบร้อนจากเมืองไทย บินไปเที่ยวแคนาดาแล้วลงเรือสำราญที่แวนคูเวอร์ท่องเที่ยวอยู่ในทะเลเข้าสู่รัฐอลาสก้า ประเทศสหรัฐอเมริกา ซุกอยู่กับอุณหภูมิ 10 องศาอยู่หลายวัน ใช้เวลาอยู่บนเรือประมาณหนึ่งสัปดาห์อยู่บนเครื่องบินและบนบกบ้างอีกสี่ห้าวัน จากนั้นก็กลับมาลุยงานต่อที่กรุงเทพฯ ภาพที่ผมยืนอยู่บนเรือ Sapphire Princess ที่กำลังแล่นช้า ๆ ผ่านภูเขาทิมะและภูเขาน้ำแข็ง ได้เห็นอะไรหลายอย่างที่เหมือนในรูปภาพ ส.ค.ส. สมัยก่อนและในหนัง ยิ่งยั้งงั้นทีเดียว ไม่นึกไม่ฝันว่าจะได้เห็นของจริงด้วยตาตนเองและใกล้ขนาดนี้ เรือลำนี้จุผู้โดยสาร 2,600 คน และมีลูกเรือ 1,300 คน เป็นเรือลำใหญ่เมื่อเริ่มมีตั้ง 16 ชั้นวิ่งเรียบและเงียบเหลือเชื่อ ถ้าไม่มองออกมาข้างนอกก็นึกว่าอยู่ในโรงแรมห้าดาว ผมเดินหลงทางทุกวัน ๆ ละหลายครั้ง ผมพยายามมองหาที่บริเวณทั่วเรือเพื่อจะพาภรรยาไปยืนให้ลมโกรกแบบในหนังไททานิคเพื่อจะถ่ายรูปเอาไว้ตามที่เพื่อนในกรุงเทพฯ แนะนำเอาไว้ก่อนจะเดินทาง แต่หาบริเวณอย่างที่ต้องการไม่ได้เลย เรือยุคใหม่คงเน้น Safety สุดเหวี่ยงกระมัง พอขึ้นบกที่อลาสก้าก็แวะซื้อ Alaska King Crab กลับมาเมืองไทย 10 ปอนด์ ก็ประมาณ 5 กิโลนั้นแหละ ราคาที่โน่นปอนด์ละ 13 เหรียญ ของไทยเรามีขายที่ซีฟู้ดส์มาร์เก็ตประมาณกิโลละ 3,000 บาท แพงกว่าที่ผมซื้อตั้งสามเท่า ซากลับเมืองไทยผมบินจากอลาสก้าไปซีแอตเติล แล้วบินต่อไปไทเป จากนั้นก็สลัดเสื้อหนาวยัดลงกระเป๋า ก่อนจะบินเข้ากรุงเทพฯ บ้านเรา ซึ่งถึงจะร้อนยังไงแต่ก็สุขใจที่ได้กลับเมืองไทย สำหรับผมมันที่ไหนๆ ก็สู้เมืองไทยไม่ได้ครับ

ระหว่างอยู่บนเครื่องบินจากซีแอตเติล ผมอ่านหนังสือพิมพ์ The Seattle Times ฉบับวันอาทิตย์ที่ 28 พฤษภาคม เพื่อติดตามข่าวเรื่องวินาศภัยแผ่นดินไหวที่เมืองยอร์กจากาต้า ประเทศอินโดนีเซีย จากนั้นก็อ่านข่าวอื่นเรื่อยเปื่อย แต่ไปสะดุดใจมาก ๆ ตรงที่การวิเคราะห์เรื่องชีวิตการทำงานของคนอเมริกันทุกวันนี้ ซึ่งผมเห็นว่าน่าจะเป็นประโยชน์แก่ท่านสมาชิกที่เป็นคนไทย จึงขอสรุปเอามาให้ท่านเก็บเอาไปคิดต่อ

ในข่าวเขาบอกว่า ถ้าหากอยากจะทำหน้าที่การงานของเราจะเป็นอย่างไร จงหมั่นอ่านหน้าโฆษณาจัดหางานให้บ่อยหน่อย เพราะจะทำให้เรารู้ว่าตลาดแรงงานตอนนี้มีสภาพอย่างไร และตำแหน่งอะไรที่กำลังเป็นที่ต้องการของบริษัททั้งหลาย เขาให้ข้อสังเกตไว้ว่าตอนนี้ในช่วงที่คนรุ่น Baby Boomer กำลังจะเกษียณ ดังนั้นนายจ้างทั่วไปต่างก็มองหาคนมาทดแทนตำแหน่งของคนเหล่านั้น สำหรับประเทศอเมริกานั้นคาดการณ์เอาไว้ว่าในระยะเวลาสิบปีต่อจากนี้ ตำแหน่งงานที่ตลาดต้องการสูงสุดน่าจะเป็นผู้เชี่ยวชาญในวงการสุขภาพอนามัย วงการการศึกษา วงการบัญชี และวงการคอมพิวเตอร์

เพื่อให้ท่านเข้าใจการวิเคราะห์ของเขาและอ่านอย่างได้รรถรส ผมขออนุญาตบรรยายให้ท่านทราบศัพท์แสงบางตัวเกี่ยวกับการแบ่งวัยแบ่งรุ่นของมนุษย์ เป็นต้นว่าพวก Baby Boomer, พวก Generation-X, Generation-Y ว่าเขาหมายถึงอะไรกัน มิฉะนั้นก็จะอ่านบทวิเคราะห์ของเขาไม่เข้าใจแจ่มแจ้ง



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



โดยทั่วไปแล้ว คนในวัย Baby Boomer เขจหมายถึงคนที่เกิดในช่วงปี 1946 - 1964 ซึ่งเป็นช่วงที่เพิ่งจะจบสงครามโลกครั้งที่สอง ตอนนั้นเศรษฐกิจของประเทศทั้งหลายกำลังเริ่มฟื้นตัวดีสิน สดใสรุ่งเรือง ลูกเต้าจึงเกิดใหม่กันอู๊ดลุดในช่วงนั้น คนรุ่น Baby Boomer (อ่านว่า เบบี้ บูมเมอ) ตอนนี้จะอยู่ในวัยประมาณ 40 - 60 ปี และกำลังมีบทบาทสำคัญสุด ๆ ในทุกวงการ ทั้งวงการธุรกิจและการเมือง แต่คนกลุ่มนี้กำลังทยอยเข้าสู่วัยเกษียณกันแล้วทั้งนั้น

รุ่นต่อไปเขาเรียกกันว่า Generation-X (เจนเนอเรชั่น เอ็กซ์) พวกนี้เกิดในช่วงปี 1965 - 1980 ซึ่งตอนนี้ก็อยู่ในวัยประมาณ 26-41 ปี คนรุ่นนี้ถูกเลี้ยงดูหน้าจอโทรทัศน์ และเล่นคอมพิวเตอร์รุ่น อะตาริ หนุ่มสาวพวกนี้มองสังคมว่าเห็นแก่ตัวเอาตัวเอวเปรียบและไม่อยากเข้าไปเจริญรอยตาม บุคลิกของหนุ่มสาวเหล่านี้คือไม่อยากจะไปเป็นลูกจ้างใคร พื้นฐานการศึกษาดี และบางทีก็เรียนสูงเรียนมากจนเกินความจำเป็น มีความเป็นตัวของตัวเองสูง และเดาใจยาก

คนรุ่น Generation-Y (เจนเนอเรชั่น วาย) เกิดถัดมาจากรุ่นเจนเนอเรชั่นเอ็กซ์ นักวิชาการบางกลุ่มเรียกคนรุ่นนี้ว่า Net Generation ซึ่งคงหมายถึงพวกที่เอาแต่่วนวายุอยู่กับอินเทอร์เน็ต คนรุ่นนี้ตอนนี้ก็มีอายุอยู่ในวัยต่ำกว่าเบญจเพศทั้งนั้น

สำหรับผู้ที่เกิดก่อน Baby Boomer นั้น เขาจัดอยู่ในพวก Silent Generation ได้แก่กลุ่มที่ตอนนี้ก็มีอายุเกิน 60 ปีไปแล้ว ท่านเหล่านี้จะเต็มไปด้วยความรอบคอบ ระมัดระวัง ไม่ฝันเฟื่อง ไม่ชอบเสียงภัยโดยไม่จำเป็น ต้องการความมั่นคงของชีวิต เก็บกตความรู้สึก เงียบเฉย สุขุมคัมภีรภาพและไม่ค่อยไว้วางใจ

ทั้งหมดนี้เป็นข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการแบ่งอายุของคนโดยใช้ชื่อเรียกต่างๆ แต่ท่านอย่าไปเคร่งครัดกับเกณฑ์อายุที่ผมบอกไว้กันหนา อาจจะมียืดหยุ่นขยับไปมาเล็กน้อยบ้างก็ได้ และที่ผมอธิบายเกี่ยวกับคุณสมบัติของคนแต่ละรุ่นก็ได้หมายความว่าต้องเป็นอย่างนั้นทั้งหมดนะครับ ผมมีเจตนาเพียงว่า เมื่อท่านจะอ่านบทวิเคราะห์ของหนังสือพิมพ์อเมริกันที่ผมกำลังแปลมานี้ ท่านก็จะเข้าใจได้ว่าเขากำลังหมายถึงอะไร มิได้มีเจตนาจะเล็ดเชอร์เรื่องเจนเนอเรชั่นของคนแต่ประการใดหรอกครับ เอาละครับ ทีนี้ผมก็จะแปลสรุปบทวิเคราะห์ของเขาให้ท่านติดตามต่อไปนะครับ

ในเนื้อหาของหนังสือพิมพ์ The Seattle Times เน้นเอาไว้ชัดเจนว่า ขณะนี้ความต้องการสูงสุดในตลาดได้แก่ผู้เชี่ยวชาญใน 3 สายงาน ได้แก่ หนึ่งการบัญชีและการตรวจสอบ สองคือเรื่องเกี่ยวกับสุขภาพ และสามคือ อินเทอร์เน็ตและเทคโนโลยี และเชื่อว่าจะยังคงเป็นแบบนี้ต่อไปอีก 3 ปีเป็นอย่างน้อย

สาเหตุที่ตลาดต้องการคนเก่งทางด้านบัญชีและการตรวจสอบ เนื่องมาจากกระเป๋ายทางด้านการเงินที่เข้มงวดมากขึ้นตลอดเวลา และต่างก็เรียกร้องถึงความโปร่งใส ส่วนงานด้านเทคโนโลยีซึ่งแม้ว่าบริษัทอเมริกันทั้งหลายจะ Outsource ออกไปให้คนต่างชาติรับจ้างเอาไปทำมากมายแล้วก็ตามนั้น แต่ธุรกิจด้านนี้ก็ยังเติบโตสูงมากและอย่างต่อเนื่อง ยังไงก็ต้องการคนอีกมากอยู่ดี ตำแหน่งผู้ชำนาญทางเทคโนโลยีจะมีเงินเดือนสูงเพราะรถยนต์ยี่ห้อหรูใช้อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์มากขึ้น ช่างเทคนิคเหล่านี้เงินเดือนขั้นต่ำ \$25,000 ส่วนในระดับหัวหน้าช่างสูงถึง \$100,000 ต่อปีทีเดียว ตำแหน่งเหล่านี้แม้จะมีไม่มากนักเนื่องจากว่ารถยนต์ใหม่ผลิตรอกมาตีมากขึ้น การซ่อมแซมจึงน้อยลง แต่ช่างเก่ง ๆ ที่ทำงานอยู่ตอนนี้เป็นพวก Baby Boomer กำลังจะเกษียณกันทั้งนั้น ดังนั้นพวกมอดีทั้งหลายก็เตรียมตัวเข้าไปแทนที่ได้เลย

วงการสุขภาพอนามัยซึ่งพยากรณ์ได้เลยว่าเติบโตสูงมากนั้น ต้องการพยาบาลมืออาชีพ แพทย์ทางเดินหายใจ และแพทย์ที่เกี่ยวข้อง สุขอนามัยในโรงงานอุตสาหกรรม รวมทั้งบุคคลากรอื่น ๆ ในวงการสาธารณสุขก็เป็นที่ต้องการสูงเหมือนกัน เพราะโรคอ้วนของคนอเมริกัน



www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี! ตลอดชีพ

- ชื่อคอมพิวเตอร์
- ชื่ออุปกรณ์สำนักงาน

ขอใบเสนอราคาฟรี, โทรหรืออีเมล สอบถามร้านค้าผู้ขายหรือสินค้าเทียบสเปกเชิงราคา

ฟรี

- ★ สมัครสมาชิก
- ★ ขอใบเสนอราคาออนไลน์

ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสินค้า

com Saving NATION GROUP

www.ComSaving.com

บริษัท บิลซิเนล คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด
 ใบเสร็จบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
 เลขที่ทาวเวอร์ 46 หมู่ 10 ถนน บางนา-ตราด, บางนา กรุงเทพฯ 10260
 โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
 อีเมล : customer@comsaving.com

เพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งจำนวนผู้สูงอายุก็มีเพิ่มมากขึ้น พยากรณ์เอาไว้ว่า ในปี 2010 คืออีกสี่ปีข้างหน้าคนอเมริกันที่อายุเกิน 65 ปีจะมีจำนวนทั้งหมด 40.2 ล้านคน (หมายเหตุ - อเมริกามีประชากรประมาณ 290 ล้านคน) และในปี 2030 จำนวนผู้สูงอายุ (เกิน 65 ปี) จะสูงถึง 71.5 ล้านคน ผู้สูงอายุเหล่านี้จะมีค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลสูงเป็นสองเท่าของคนทั่วไป

ด้วยเหตุนี้ บางคนอายุเกือบจะ 60 ปี จึงตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพจากที่เคยทำมาเป็นพยาบาล เพราะเป็นอาชีพที่กำลังเป็นที่ต้องการของตลาดสูงมาก เด็กพยาบาลจบใหม่ อายุราว 21 ปี สามารถทำเงินในอาชีพนี้ได้ถึงปีละ \$60,000 ซึ่งนับว่าดีมากทีเดียว

นักวิเคราะห์ได้สรุปว่า ใครก็ตามที่มีความยืดหยุ่นสูง พร้อมจะเปลี่ยนงาน ย้ายจากเมืองหนึ่งเพื่อไปอยู่ที่อื่นซึ่งงานรออยู่ ถือเป็นโอกาสทองของคนเหล่านี้ เขายังบอกด้วยว่า คนเราควรพร้อมที่จะเรียนรู้ตลอดทั้งชีวิต เนื่องจากเราจำเป็นจะต้องปรับเปลี่ยนให้ทันกับโลกที่เปลี่ยนไป

อีกบทความหนึ่งในฉบับเดียวกันนี้ เขาพูดถึง Reverse Mentoring หรือ “ย้อนรอยพี่เลี้ยง” ซึ่งหมายถึงว่าบรรดาผู้จัดการหรือหัวหน้าทั้งหลายที่ทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงให้เด็กใหม่รุ่น Generation-Y ที่เพิ่งเข้ามาทำงาน สามารถได้รับความรู้หลายอย่างจากเด็กเหล่านี้ซึ่งมีอายุเพียงยี่สิบเศษเป็นการย้อนกลับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีใหม่ ซึ่งเด็กพวกนี้จะฉลาดและคล่องแคล่วในเรื่องเหล่านี้มากเหลือเชื่อ แต่อุปสรรคอันยิ่งใหญ่ในการเรียนรู้คือ ทักษะและความหยิ่งยะโสของผู้อาวุโสเองนั่นแหละที่เป็นตัวปิดกั้นในการเรียนรู้ เพราะผู้อาวุโสเหล่านี้รู้สึกเสียหน้ามากถ้าจะขอความรู้กับเด็กตรงไปตรงมา

เด็กใหม่ไฟแรงทุกวันนี้มีความมั่นใจตนเองสูง และเข้าใจว่าตนเองมีความรู้ความสามารถมากกว่าคนรุ่น Baby Boomers พวกเด็กไฟแรงเหล่านี้ที่มีอายุเพียงยี่สิบเศษจะมีความรู้เกี่ยวกับการสร้างเว็บไซต์ จะรู้วิธีการส่งข้อความถึงกันในหมู่เพื่อน และสามารถตัดสินใจในเรื่องสำคัญได้อย่างรวดเร็วโดยอาศัยเทคโนโลยีเข้าช่วย เด็กพวกนี้สามารถใช้ประโยชน์จากเบรดาเซอร์ที่มีมากมายมหาศาลเพื่อค้นหาข้อมูลหรือสถิติอะไรก็ได้ในโลกใบนี้ อย่างไม่ยากเย็นอะไรเลย

ทุกวันนี้ ผู้อาวุโสในหน่วยงานอาศัยเด็กรุ่น Generation-Y ในการทำความเข้าใจตลาดของคนยุคใหม่ ปฏิบัติการ “ย้อนรอยพี่เลี้ยง” นี้มีชื่อเสียงเด่นชัดเหมือนในสมัยที่ Jack Welch ซีอีโอของ General Electric สั่งให้บรรดาผู้จัดการระดับสูงนัดพบปะสังสรรค์กับเด็กรุ่นใหม่ในที่ทำงานเพื่อเรียนรู้ว่าจะใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้อย่างไรอีกต่อไปแล้ว ประธานสภาหอการค้าของรัฐฟลอริดาบอกว่า ปฏิบัติการพี่เลี้ยงน่าจะทำได้ทั้งสองทาง ผมเองก็กำลังมองหาประโยชน์จากปฏิบัติการ “ย้อนรอยพี่เลี้ยง” จากในที่ทำงานเพื่อนำเทคโนโลยีมาค้นหาลูกค้านักค้ากลุ่มใหม่อยู่เหมือนกัน

ปฏิบัติการ “ย้อนรอยพี่เลี้ยง” คือการที่ผู้จัดการอาวุโสระดับอายุ สี่สิบกว่า ห้าสิบกว่า หรือหกสิบเศษ ๆ พุดคุยกันธรรมดาอย่างไม่เป็นทางการและไม่มีพิธีรีตองใด ๆ กับเพื่อนร่วมงานรุ่นเด็ก ๆ เพื่อจะเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ และเก็บรวบรวมความคิดเห็นและทัศนคติของคนรุ่นใหม่ เพื่อเกาะติดอินเทอร์เน็ตให้ตนเองมีความคิดเห็นที่ล้ำสมัยทันยุค และมีความเข้าใจในคนรุ่นใหม่ดีขึ้น

ผู้แต่งหนังสือ “ศิลปะของการเปลี่ยนแปลง” กล่าวว่า ผมได้ความรู้ใหม่จากเด็กสองคน คนหนึ่งสอนให้ผมรู้ว่าจะรับแม็กกาซีนออนไลน์ได้อย่างไร อีกคนสอนให้ผมรู้ว่า ไม่จำเป็นต้องผูกนาฬิกาข้อมือหรือข้อมือข้อมือ ในเมื่อโทรศัพท์มือถือก็มีนาฬิกาให้ดูอยู่แล้ว นักประพันธ์ท่านนี้กล่าวว่าผมตระหนักดีว่าผมต้องหลุดออกไปจากวงกลมที่ผมเคยชิน เพื่อไปสัมผัสของแปลกใหม่และแนวโน้มที่กำลังมาใหม่ ถ้าผมเอาแต่ขลุกอยู่กับคนในวงการที่ผมรู้จักเคยชินหรือกับชาวบ้านทั่วไป ผมก็จะหลงมกยอยู่ว่าใคร ๆ ก็ดูทีวีกันทั้งนั้น แต่ข้อเท็จจริงแล้วไม่ใช่เลย ผมควรจะคิดใหม่ว่าทำอย่างไรผมจึงจะใช้ประโยชน์จาก Cyberspace ได้ต่างหาก

ในภาวะที่ขาดแคลนแรงงานฝีมือและผู้ชำนาญการ จะรับใหม่ก็ไม่มี ที่มีอยู่ตอนนี้ก็อายุมาก บริษัท Procter & Gamble และ Deloitte & Touche ใช้วิธีให้พนักงานอาวุโสที่มีอยู่เรียนรู้โลกยุคใหม่โดยระบบ “ย้อนรอยพี่เลี้ยง” อย่างประสบผลสำเร็จ อีกทั้งเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมอีกด้วยซ้ำไป วิธีการแบบนี้ยังเหมาะสมสำหรับบริษัทเล็ก ๆ ด้วยเช่นกัน

ผู้จัดการอาวุโสอายุ 61 ถ่ายทอดประสบการณ์ในการเป็นผู้นำและประวัติเรื่องราวในอดีตให้เด็กใหม่อายุ 25 ในขณะที่เด็กรุ่นใหม่ทั้ง Generation-X และ Generation-Y ก็สอนให้ผู้อาวุโสรู้จักเอาวิทยาการอย่างใหม่มาใช้ในการทำงานของเขา แต่อุปสรรคอันใหญ่หลวงของปฏิบัติการ “ย้อนรอยพี่เลี้ยง” หรือ Reverse Mentoring นี้ คือความอวดดีและความทรนงของผู้อาวุโสทั้งหลาย บางครั้งตำแหน่งหน้าที่การงานอันสูงส่งทำให้ต้องรักษาหน้า มีชื่อเสียงง่ายที่จะรวบรวมความกล้าหาญที่จะพุดขอความรู้จากเด็กในที่ทำงาน บางครั้งการออกไปเรียนรู้จากบุคคลภายนอกดูจะสะดวกใจกว่า

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt@thai.org Website:www.pscmt.or.th

รองประธานบริษัทวีซ่า ที่ไมอามี กล่าวว่า เราควรจะต้องรู้และเข้าใจความต้องการที่ต่างกันของคนที่เกิดในแต่ละยุค ถ้าเป็นพวก Generation-Y เขาต้องการความอิสระ ความยืดหยุ่น และมีเวลาให้กับตัวเอง คนพวกนี้มีแผนจะเปลี่ยนงานหรือเปลี่ยนอาชีพค่อนข้างบ่อย และคนเหล่านี้จะชำนาญในการใช้เทคโนโลยีทั้งหลายอย่างครบถ้วน ดิฉันเรียนรู้จากพวกเขาเกี่ยวกับการจองตั๋วหรือการค้นข้อมูลเกี่ยวกับการจะออกไปเที่ยวพักผ่อน ซึ่งมีประสิทธิภาพมากกว่าสิ่งที่ดิฉันเคยทำเคยรู้ พวกเขามีวิธีที่สามารถทำอะไรทุกอย่างได้เร็วกว่าที่พวกเราเคยทำกันมา

อีกคอลัมน์หนึ่งที่ผมได้อ่านแล้วก็คิดว่าน่าสนใจ คือเรื่องการทดสอบความถนัดในงานว่าจะมีส่วนช่วยให้การเลือกอาชีพเป็นไปอย่างถูกต้องเหมาะสมกว่าการที่เลือกทำงานโดยไม่ได้ผ่านการทดสอบหรือไม่ คือมีผู้อ่านเขียนไปตามคอลัมน์นิสต์หนังสือพิมพ์ The Seattle Times ว่า ตอนเป็นเด็กเรียนไฮสคูล ได้ผ่านการทำแบบทดสอบความชอบมาแล้ว และผลการทดสอบก็แนะนำว่าเขาควรจะเรียนในวิชาใด ซึ่งเขาก็เชื่อและตอนนี้ก็กำลังเรียนอยู่ในสาขาวิชานั้นของมหาวิทยาลัยชั้นดีและแสนแพงแห่งหนึ่ง แต่ตอนนี้เริ่มสังเกตตัวเองว่าไม่ค่อยจะชอบวิชาที่เรียนอยู่สักเท่าไรเลย จึงสงสัยว่าควรจะจ่ายค่าเทอมของปีที่สองเพื่อเรียนวิชานี้ต่อไปหรือไม่ ไม่งั้นก็จะเสียเงินให้มหาวิทยาลัยแสนแพงแห่งนี้ไปโดยเปล่าประโยชน์

คอลัมน์นิสต์เขาก็ตอบนักเรียนผู้นั้นไปว่า วิธีเลือกอาชีพที่ตนถนัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นการเลือกในขณะที่กำลังเรียนหนังสืออยู่ ขอให้ลองใช้เวลาไปชลุกอยู่ใกล้ชิดกับคนที่ทำงานในอาชีพนั้นดูสักพัก ให้สังเกตว่าในแต่ละวันเขาทำอะไรบ้าง สงสัยหรืออยากทำอะไรก็ลองพูดจา สอบถามเขาดู หรือขอทดลองลงมือทำดูเอง เรื่องนี้คงไม่อยากเกินไปนักถ้าทำเรื่องผ่านทางสมาคมศิษย์เก่าหรือผ่านญาติของเพื่อนหรือเพื่อนของญาติ ข้อดีของการทำแบบนี้คือ คุณจะมีโอกาสเปลี่ยนใจได้ตามใจชอบ และพบว่ามักจะมีการเปลี่ยนใจเป็นประจำ ซึ่งก็ไม่มีใครเสียหายอะไร ที่จริงแล้วสาขาวิชาที่เรียนในมหาวิทยาลัยนั้น ไม่ว่าจะจบมาทางไหน เมื่อจบไปแล้วก็สามารถเอาความรู้ไปใช้งานได้ทั้งนั้น ยกเว้นแต่ว่าจะเป็นการทำงานในสาขาวิชาที่ลึกลับจำเพาะเจาะจงอย่างเฉพาะทาง ดังนั้นไม่แปลกเลยที่คนเรียนจบวิศวะไฟฟ้า แต่ไปทำงานฝ่ายการตลาด คนเรียนจบแพทย์แต่ไปเป็นนายธนาคาร

เขาให้ข้อคิดเพิ่มเติมแก่นักเรียนผู้นั้นอีกว่า การทำแบบทดสอบความชอบนั้นมิใช่เป็นการทำนายทายทักว่าเราควรจะทำงานอะไร เนื่องจากแบบทดสอบเหล่านี้เขาใช้วิธีรวบรวมข้อมูลว่า ผู้ทำงานในแต่ละสาขานั้นมีความชอบหรือไม่ชอบในเรื่องอะไรกันบ้าง การที่เรามีความชอบหรือความไม่ชอบซึ่งตรงกันกับผู้ทำงานในแต่ละสาขาที่เขาสำรวจเอาไว้ นั้น มิได้หมายความว่าเราเหมาะจะทำงานแบบเขาก็ทำไม่ได้ มันหมายความว่าเรามีความชอบและความไม่ชอบคล้ายกับเขา ก็เท่านั้นเอง จากนั้นเขาก็สรุปปิดท้ายคำแนะนำว่า จงมีความมั่นใจในตนเอง และถึงอย่างไรแม้จะตัดสินใจอะไรไปแล้ว คุณก็ยังเปลี่ยนใจได้อยู่ดีแหละ มีเพียงไม่กี่คนเท่านั้นหรอกที่ได้ทำงานตรงกับที่ตนเองเคยตัดสินใจเอาไว้ในสมัยเป็นนักเรียน ดังนั้น จงเชื่อสัญชาตญาณตนเองเป็นดีที่สุด เรื่องนี้คงเป็นประโยชน์สำหรับท่านที่อายุยังน้อย หรือมีประโยชน์สำหรับท่านที่มีลูกจะเก็บเอาไว้แนะนำลูกก็ได้

เมื่อพูดถึงลูก ก็มีอีกบทความหนึ่งในหนังสือพิมพ์ฉบับเดียวกันนี้ที่เขียนถึงชีวิตของ Working mom คือผู้หญิงที่ต้องทำงานด้วยและต้องดูแลเลี้ยงลูกไปด้วย ในบทความนั้นได้แสดงความเห็นใจพร้อมชื่นชมและให้กำลังใจคุณแม่ทั้งหลายเอาไว้มากมาย ผู้เขียนเป็นประธานกรรมการของแม็กกาซีนเกี่ยวกับผู้หญิง เธอได้แสดงข้อคิดและตัวเลขเอาไว้ที่น่าสนใจว่า มากกว่า 71% ของผู้หญิงอเมริกันที่มีลูกต้องทำงาน หรืออีกนัยหนึ่ง เกือบครึ่งหนึ่งของผู้หญิงอเมริกันที่ทำงาน จะมีการเลี้ยงลูกด้วย

เธอบอกว่า บางทีมันก็มีอะไรที่ขัดแย้งกันอยู่ในตัว เป็นต้นว่า ครอบครัวต้องการให้ผู้หญิงช่วยหาเงินเข้าบ้าน บริษัทก็ยังคงต้องการคนทำงานที่เป็นหญิง ส่วนในแง่ของเศรษฐศาสตร์ อำนาจการใช้จ่ายก็มาจากผู้หญิง แต่บริษัทจำนวนมากก็ยังทำอะไรเหมือนหนึ่งว่าคนทำงานในบริษัทแต่ผู้ชาย ส่วนผู้หญิงก็เลี้ยงลูกอยู่กับบ้าน โรงเรียนอนุบาลส่วนใหญ่ก็เรียนแค่ครึ่งวัน การส่งเด็กเล็กอายุ 4 ขวบไปให้สถานรับเลี้ยงเด็กในเวลากลางวัน มีค่าใช้จ่ายแพงกว่าการส่งเด็กโตไปโรงเรียนเสียอีก หลายบริษัทแสดงที่ท่าไม่พอใจเมื่อผู้หญิงขอทำงานแบบ Flexi-hour (คือการทำงานแบบยืดหยุ่นไม่บังคับเวลาเริ่มและเวลาเลิก แต่ขอให้จำนวนชั่วโมงทำงานรวมหมดเป็นไปตามข้อตกลง)

อ่านเรื่องทั้งหมดในหนังสือพิมพ์อเมริกันฉบับนี้แล้ว หวนคิดถึงเมืองไทยบ้านเรา มันก็เหมือน ๆ กันนั่นแหละ เขาถึงได้เตือนเอาไว้ซ้ำซากว่า ยุคนี้มันเป็นยุค Globalization คือยุคโลกาภิวัตน์ อะไรต่อมิอะไรก็เข้าถึงกันหมด เผลอแป็บเดียวก็กระบาดไปทั่ว เท่านั้นยังไม่พอ เขายังเตือนเอาไว้ว่า ตอนนี้เป็นยุคของ Volatile Global Economy คือเศรษฐกิจทั่วโลกเปลี่ยนแปลงไปมาอย่างรวดเร็วมาก ถ้าใครติดตามความเปลี่ยนแปลงไม่ทัน อีกทั้งยังมกมายใช้วิธีการเดิมเก่าแก่มาใช้ในการทำงานยุค Volatile Economy ไม่น่าจะไปรอดกระมัง

ดังนั้น ผมก็ขอจบบทความฉบับนี้ด้วยภาษิตที่ว่า Knowledge is power, no knowledge no power.

สนใจจะสมัครเรียนวิชาการงานจัดซื้อและซัพพลาย รุ่นที่ 4 ซึ่งเป็นหลักสูตรของสถาบันบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย (CIPS - The Chartered Institute of Purchasing & Supply) กรุณาเข้าไปดูในเว็บไซต์ www.pscmt.or.th หรือเขียนอีเมลไปขอรายละเอียดได้ที่ pscmt@thai.org หรือโทรศัพท์ไปที่ 02 260 7326-8 ก็ได้ จะปิดรับสมัครวันที่ 2 สิงหาคม และเริ่มเปิดเรียนวันที่ 2 กันยายน นี้ เมื่อเรียนจบจะได้เข้าไปรับประกาศนียบัตรในสถานทูตอังกฤษ



Make dust or Eat dust จะสร้างฝุ่น หรือ กินฝุ่น

โดย ... เชี่ยวชาญ รัตนาบัทธิน: C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดีครับท่านสมาชิกและท่านผู้อ่าน พวกเราคงเคยฟังหรือเคยอ่านรายงานเกี่ยวกับ World Competitiveness ที่สถาบัน IMD International จัดทำเป็นประจำปีละครั้งเกี่ยวกับประสิทธิภาพในทุกด้านเปรียบเทียบกันแต่ละประเทศ สำหรับปีนี้ประเทศไทยของเราขยับดีขึ้นในบางประเด็นแต่ก็แย่ลงในบางประเด็น ผมขอหยิบยกเฉพาะเรื่องใกล้ตัวมาเปรียบเทียบให้ดูนะครับ ระดับการศึกษาของพลเมืองไทยดีขึ้น บริษัทให้ความสำคัญในการฝึกอบรมพนักงานมากขึ้น จำนวนคอมพิวเตอร์ต่อพลเมืองสูงขึ้น คนทำงานระดับผู้จัดการมีประสิทธิภาพและมีมือเป็นที่ยอมรับมากขึ้น ส่วนที่แย่ลงก็เป็นต้นว่า ความโปร่งใส ความมั่นคงทางการเมือง การเติบโตทางจีดีพี สินบนและคอร์รัปชัน เหล่านี้ที่อาทกรหนักลง เมื่อเอาหลายสิบประเด็นรวมกันเป็นภาพใหญ่ที่เรียกว่า Overall performance แล้วไปเปรียบเทียบตัวเรากับประเทศอื่นในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก เขาจัดให้เราอยู่ในลำดับที่ 10 แย่ลงกว่าปีที่แล้วซึ่งเราอยู่ลำดับ 8 และถ้าเอาประเทศไทยเราไปเปรียบเทียบกับประเทศอื่นทั่วโลก เราอยู่ในลำดับที่ 32 หล่นลงจากปีก่อนที่เรายู้อยู่ลำดับที่ 27 สรุปรวมหมดก็หมายความว่าประเทศไทยเราแย่ลงกว่าปีที่ผ่านมาทาง IMD International เขาให้ความเห็นว่าประเทศไทยจะต้องเร่งมือปฏิรูปโครงสร้างการนำเข้าและส่งออก ปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้พลังงาน ให้พึ่งพาปัจจัยภายนอกน้อยลง พัฒนาคุณภาพแรงงานให้รองรับกับความต้องการอย่างใหม่ของภาคอุตสาหกรรม ปรับปรุงกฎหมายและระเบียบขั้นตอนให้ดีขึ้น และปรับปรุงพัฒนาให้อุตสาหกรรมในประเทศแข่งขันกับคนอื่นได้ เช่นการลดต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์ เป็นต้น

เรื่องนี้กำลังฮิตติดปากในทุกธุรกิจและเป็นที่สนใจทั่วไป รวมไปถึงคนในวงการราชการไทยด้วย ผมเคยเขียนเล่าให้ท่านทราบไปแล้วนะครับว่าสมาคมของเราเป็นหนึ่งใน 16 องค์กรที่รวมตัวจัดตั้ง "สมาพันธ์โลจิสติกส์ไทย" (Thai Federation on Logistics) เพื่อจะช่วยกันพัฒนาปรับปรุงระบบโลจิสติกส์ของประเทศให้มีประสิทธิภาพและเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ในภูมิภาค (Logistics hub) ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนทางโลจิสติกส์นั้นเป็นสาระสำคัญในการแข่งขันทางการค้า ตัวเลขที่แต่ละสถาบันทั้งในประเทศและต่างประเทศแสดงให้เห็นภาพกว้าง ๆ เท่านั้น เราคาดหมายเอาไว้ว่าหากมีการพัฒนาพร้อมกันไปหมดทั้งระบบก็น่าจะลดลงเหลือ 15% ในสี่ห้าปีข้างหน้า โดยคาดว่าค่าขนส่งจะเหลือ 7% ค่าพัสดุคงคลังและคลังสินค้าควรจะเหลือ 6% การบริหารจัดการอย่างอื่นควรจะเหลือ 2% ตอนนี้นักผมในฐานะที่เป็นนายกสมาคมก็ทำหน้าที่เป็นตัวแทนไปประชุมในสมาพันธ์โลจิสติกส์ไทย และบางครั้งก็ส่งผู้แทนไปประชุมบ้างเป็นครั้งคราวตามความเหมาะสม ก็ขอให้สมาชิกคอยติดตามความคืบหน้าต่อไปเป็นระยะ ผมจะทยอยหยิบสาระสำคัญมาถ่ายทอดให้ท่านทราบและอีกไม่กี่เดือนข้างหน้าสมาพันธ์โลจิสติกส์ไทยก็จะจัดงานโลจิสติกส์ใหญ่ระดับโลกที่สนามบินสุวรรณภูมิ



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



มาเข้าใจความหมายของโลจิสติกส์กันให้ชัดเจนอีกทีนะคะ ทาง CSCMP (Council of Supply Chain Management Professionals) เขาให้คำจำกัดความเอาไว้ว่า Logistics Management is that part of Supply Chain Management that plans, implements, and controls the efficient, effective forward and reverse flow and storage of goods, services and related information between the point of origin and the point of consumption in order to meet customers' requirements.

ผมขอแปลและขยายความเพิ่มเติมให้เข้าใจชัดเจนยิ่งขึ้นว่า การบริหารจัดการโลจิสติกส์เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการระบบซัพพลายเชน กล่าวคือโลจิสติกส์เป็นการบริหารจัดการภายในองค์กร ในขณะที่การบริหารจัดการซัพพลายเชนเป็นการบริหารความสัมพันธ์ระหว่างองค์กร การบริหารโลจิสติกส์คือการวางแผน การปฏิบัติ และการควบคุม เพื่อให้การจัดเก็บรักษารวมทั้งการเคลื่อนย้ายของสินค้า บริการ และข้อมูล ตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงจุดของการบริโภค เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ โดยที่ในระบบจะมีทั้งการไหลทั้งไปและกลับ เช่นเมื่อขายสินค้าไป ก็ต้องมีระบบรับการส่งคืนสินค้าเพื่อซ่อมแซมหรือทำลาย และเนื่องจากการบริหารจัดการโลจิสติกส์เป็นการบริหารจัดการภายในองค์กร ดังนั้น คำว่า “ตั้งแต่จุดเริ่มต้น (point of origin) ไปจนถึงจุดของการบริโภค (point of consumption)” จึงหมายถึงตั้งต้นจากการจัดซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์ การว่าจ้าง อันเป็นกิจกรรมที่เป็นจุดเริ่มต้นขององค์กร แล้วไปสิ้นสุดที่การจัดจำหน่าย อันเป็นกิจกรรมสุดท้ายขององค์กร ส่วนการตอบสนองความต้องการของลูกค้า นั้น ก็ย่อมหมายถึงการเพิ่มต้นทุนขององค์กร ดังนั้นการบริหารจัดการโลจิสติกส์จะต้องทำทั้งตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้าและต้องควบคุมต้นทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมพร้อมกันไปด้วย

ดังนั้น ตำแหน่ง **“ผู้จัดการโลจิสติกส์”** จึงมีความรับผิดชอบในการจัดการระบบขนส่งทั้งขาเข้าและขาออก การบริหารจัดการคลังสินค้า การเคลื่อนย้าย การจัดส่งของ การดูแลพัสดุคงคลัง การวางแผนทั้งด้านอุปทาน (supply) และด้านอุปสงค์ (demand) การบริหารจัดการผู้รับจ้างหรือผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (3PL) แต่ในบางกรณีและบางบริษัท ตำแหน่ง Logistics Manager นี้อาจจะรวมไปถึงการหาแหล่งการจัดซื้อจัดหา การวางแผนการผลิต การประกอบ และการบริการลูกค้าด้วยก็ได้ โดยทั่วไปแล้ว ตำแหน่งนี้จะต้องเกี่ยวข้องกับการวางแผน และการปฏิบัติโดยเอางานโลจิสติกส์สอดประสานรวมเข้าด้วยกันกับการตลาด การขาย การผลิต การเงิน และสารสนเทศ ให้ทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียว

บางท่านที่อ่านนิยามความหมายของโลจิสติกส์อาจสงสัยว่า CSCMP คือใคร มีความเป็นมาอย่างไร สมัยแรกเริ่มในปี 1963 หรือเมื่อสี่สิบกว่าปีมาแล้ว กลุ่มนักศึกษาและผู้ปฏิบัติงานในสหรัฐอเมริกาเขาเล็งเห็นความสำคัญของระบบขนส่ง ระบบคลังสินค้า และการควบคุมพัสดุคงคลัง จึงรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็น National Council of Physical Distribution Management (NCPDM) ต่อมาอีกราวยี่สิบปีคือปี 1985 เขาก็เห็นว่าเรื่องโลจิสติกส์กำลังมาแรง จึงขยายบทบาทการทำงานให้กว้างขวางขึ้น พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น Council of Logistics Management (CLM) ซึ่งก็ใช้ชื่อนี้เรื่อยมาอีกเกือบยี่สิบปี จนในที่สุดเมื่อปี 2004 คณะกรรมการของเขาก็มีมติให้เปลี่ยนชื่อเป็น Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP) โดยมีบทบาทในการให้ความรู้ พัฒนาวิชาชีพ และสร้างเครือข่ายให้แก่สมาชิกหมื่นกว่ารายและแก่ผู้ปฏิบัติงานในวงการวิชาชีพนี้ สถาบันแห่งนี้มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วโลกและได้รับการยอมรับนับถือมาก

มองเขาแล้วก็หันกลับมามองตัวเราบ้าง สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยมีที่มาที่ไปอย่างไร เมื่อสิบแปดปีที่แล้วคือปี 1988 บุคคลกลุ่มหนึ่งจำนวนประมาณ 20 คนที่ทำงานรับผิดชอบในการจัดซื้อจัดหาในอุตสาหกรรมยา ได้รวมตัวกันจัดตั้งเป็นชมรมเพื่อจะปรึกษาหารือแลกเปลี่ยนประสบการณ์และข้อมูลในการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ และเพื่อตีกรอบการทำงานให้ตรงประเด็นกับสิ่งที่เราสนใจใคร่รู้มากที่สุดคือให้พวกออกนอกออกนอกทาง เราจึงตั้งชื่อว่า **“ชมรมผู้จัดซื้อในอุตสาหกรรมยา อาหาร และเครื่องสำอาง”** เมื่อเวลาผ่านไปเพียงสองปี ชมรมของเรามีสมาชิกเพิ่มจากไม่กี่คนกลายเป็นสามร้อยคน อีกทั้งสมาชิกส่วนใหญ่ก็ได้ทำงานอยู่ในวงการยา อาหาร และเครื่องสำอาง แต่มาจากวงการอื่นอย่างหลากหลาย ทำให้เราตัดสินใจเปลี่ยนชื่อชมรมให้เปิดกว้างขึ้น โดยใช้ชื่อใหม่ว่า **“ชมรมนักจัดซื้อไทย”** ในปี 1990

จากการที่เราเปิดวงการของเราให้กว้างขึ้นนั้น เราก็มีโอกาสติดต่อกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อของประเทศต่าง ๆ ทั้งในเอเชียด้วยกัน อย่างเช่นสิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และรวมไปถึงสมาคมจัดซื้อยักษ์ใหญ่คือ สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ (NAPM) ของสหรัฐอเมริกา ระยะช่วงนี้เป็นหัวเลี้ยวหัวต่อที่สำคัญเพราะทำให้เราได้เห็นโลกกว้างของกระบวนการจัดซื้อจัดหาที่ถูกต้องและทันสมัย ช่วงนั้นเราส่งคนของเราไปร่วมงานประชุมกับเขาเพื่อเรียนรู้สิ่งใหม่ บางทีทางเขาก็ส่งวิทยากรมาบรรยายให้เรา มีการติดต่อกันใกล้ชิดสนิทสนม มี Technology transfer อย่างมากมายและอย่างต่อเนื่อง เราคบค้าสมาคมกับต่างประเทศหลายแห่งมากขึ้นเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้กัน จนกระทั่ง

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย **Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand**

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt@thai.org Website:www.pscmt.or.th

เรามีความรู้พอที่จะมาจัดเรียนและจัดสอบรับประกาศนียบัตร C.P.S. และ C.P.K. กันได้เองในประเทศไทย มีคนในวงการให้ความเชื่อถือไว้วางใจ มาสมัครสอบกันมากขึ้น สมาชิกของเราก็เพิ่มขึ้นทุกปีจากหลักร้อยเป็นหลักพัน ตอนนั้นเรามีสมาชิกสี่พันกว่าคนเข้าไปแล้ว เราจึงตัดสินใจ เปลี่ยนจากชมรม จัดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย โดยใช้ชื่อว่า **“สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย”** ในปี 1997

และในที่สุดเมื่อกระแสโลจิสติกส์และซัพพลายเชนมาแรงมาก สมาคมเล็งเห็นว่าควรที่จะเพิ่มบทบาทการถ่ายทอดความรู้ให้กว้างขวางขึ้น และให้เหมาะสมกับสภาพการทำงานที่แท้จริง เราจึงเปลี่ยนชื่อสมาคมเสียใหม่เป็น **“สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”** เมื่อปี 1999 ซึ่งในขณะนั้นเรามีสมาชิกอยู่ประมาณห้าพันคน และก็ใช้ชื่อนี้เรื่อยมาจนถึงปัจจุบันซึ่งเรามีสมาชิกเพิ่มเป็น ประมาณแปดพันคนเข้าไปแล้ว จะเห็นได้ว่าสมาคมของเราก็มีวิวัฒนาการเติบโตมาตามลำดับอย่างเป็นขั้นเป็นตอนและอย่างมั่นคง

ในตอนต้นเราได้ทราบความหมายของโลจิสติกส์ไปแล้ว ทีนี้ลองมาดูความหมายของซัพพลายเชนดูบ้าง ทาง CSCMP เขาให้คำจำกัดความไว้ว่า **“Supply Chain Management encompasses the planning and management of all activities involved in sourcing and procurement, conversion, and all Logistics Management activities. Importantly, it also includes coordination and collaboration with channel partners, which can be suppliers, intermediaries, third-party service providers, and customers. In essence, Supply Chain Management integrates supply and demand management within and across companies.”**

ผมขอแปลให้ฟังว่า การบริหารจัดการซัพพลายเชนนั่นคือการวางแผนและจัดการกิจกรรมทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการหาแหล่งและการจัดซื้อจัดหา การแปรรูป และกิจกรรมที่เกี่ยวกับการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ที่สำคัญยิ่งคือการประสานงานและร่วมมือกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง อันได้แก่ซัพพลายเออร์ คนกลาง ผู้รับจ้างให้บริการ และลูกค้า โดยธรรมชาติแล้วการจัดการซัพพลายเชนจะครอบคลุมทั้งการจัดการในด้านดีมานด์และด้านซัพพลาย ทั้งในบริษัทและระหว่างบริษัทที่เชื่อมต่อกันในเชน

ดังนั้น ตำแหน่งงานของ **“ผู้จัดการซัพพลายเชน”** หรือ **“Supply Chain Manager”** จึงมีหน้าที่เป็นผู้เชื่อมโยงแผนกและกระบวนการหลัก ๆ ทั้งในบริษัทและระหว่างบริษัทที่ร่วมอยู่ในเชน ให้มีการทำงานที่สอดคล้องสามัคคีร่วมกัน กระบวนการหลักดังกล่าวนี้ จะครอบคลุมตั้งแต่กิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์ตั้งแต่ที่กล่าวมาแล้วในตอนต้น กระบวนการผลิต การตลาด การขาย การออกแบบผลิตภัณฑ์ การเงิน และสารสนเทศ

จะเห็นได้ว่า งานจัดซื้อจัดหา ก็คืองานโลจิสติกส์ต้นน้ำ (Upstream logistics) หรือเรียกว่าโลจิสติกส์ขาเข้า (Inbound logistics) ของทุกองค์กร อีกทั้งเป็นภารกิจสำคัญในระบบซัพพลายเชน เนื่องจากแต่ละเชนหรือแต่ละบริษัทที่ติดต่อกันนั้นจะต้องมีการเชื่อมต่อกัน โดยระบบซื้อขายว่าจ้างระหว่างเชนต่อเชน บริษัทในทุกประเทศทั่วโลกจึงสนใจการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานจัดซื้อจัดหากันยกใหญ่ทุกวันนี้ เมื่อสองปีที่ผ่านมาทางสมาคมของเราจึงได้ร่วมมือกับสถาบัน CIPS (The Chartered Institute of Purchasing and Supply) แห่งประเทศอังกฤษในการนำหลักสูตรระดับ Certificate และ Advanced Certificate in Purchasing and Supply Management เข้ามาจัดเรียนและจัดสอบในประเทศไทย เพราะ CIPS เป็นสถาบันที่ยิ่งใหญ่มียุ่กว่า 70 ปี และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในระดับโลก อีกทั้งมีบทบาทสำคัญในระดับสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายนานาชาติ IFPSM (International Federation of Purchasing & Supply Management) ถึงปัจจุบันนี้เราได้เปิดคอร์สระดับ Certificate ไปแล้ว 3 รุ่น และกำลังจะเปิดรุ่นที่ 4 ในต้นเดือนกันยายนที่จะถึงนี้ รวมเบ็ดเสร็จมีคนเรียนวิชาบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายหลักสูตรของอังกฤษนี้ร้อยกว่าคนแล้ว ส่วนหลักสูตรในระดับ Advanced Certificate นั้น มีข้อแม้ว่าจะต้องเคยเรียนหลักสูตรขั้นต้นมาก่อน ดังนั้นเราจึงเพิ่งเปิดเรียนไปเพียงรุ่นเดียวเท่านั้นเมื่อต้นปีที่ผ่านมา และจะเปิดรุ่นที่ 2 ในต้นปีหน้า

ทุกคนที่เข้าเรียนในหลักสูตรของ CIPS จะได้เป็นสมาชิกของ CIPS โดยอัตโนมัติ และได้รับวารสาร Supply Management ส่งตรงจากอังกฤษเดือนละ 2 ฉบับ ซึ่งมีเนื้อหาดีมาก ๆ นอกจากจะได้รับ Supply Management เดือนละ 2 ฉบับแล้วยังเข้าไปหาข้อมูลในเว็บไซต์ของ CIPS ได้อีกด้วย ท่านที่ไม่ได้สมัครเรียนแต่สนใจจะรับวารสารและค้นข้อมูลในเว็บไซต์ของเขาก็สามารถสมัครเป็นสมาชิก Knowledge Club ได้ ค่าสมาชิกปีละ 3,900 บาท ค่าแรกเข้าอีก 1,900 บาท ติดต่อได้ที่สมาคมฯ แต่ผู้ที่เรียนไม่ต้องเสียเงินตรงนี้เลย ขณะนี้ผมได้ขอให้คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ซึ่งเป็นประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศของสมาคมฯ ช่วยแปลบทความที่น่าสนใจบางเรื่องจากวารสาร Supply Management ของสถาบัน CIPS มาให้ท่านได้อ่านกันดูว่ามีประโยชน์ในการทำงานเพียงใด โปรดคอยติดตามอ่านจากจดหมายข่าวรายเดือนของสมาคมฯ ที่ท่านถืออยู่นี้ในฉบับถัด ๆ ไป หรือเข้าไปดูที่เว็บไซต์ของสมาคม www.pscmt.or.th



ฉบับนี้ผมจะขอสรุปบทความเรื่องหนึ่งเกี่ยวกับการทำนายทายทักอนาคต ที่ลงพิมพ์ในวารสาร Supply Management ฉบับกลางเดือนเมษายนให้ท่านอ่านแล้วเก็บไปคิดดู ในบทความนี้เป็นการสัมภาษณ์ Ian Pearson นักพยากรณ์ชื่อดังซึ่งเป็นบุคคลที่ CIPS เชิญเป็น Guest speaker ในงาน Premier Conference ในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา คุณเอียน เพียร์สัน เรียนจบมาทางฟิสิกส์และคณิตศาสตร์ เคยทำงานในการออกแบบจรวดและชิปนาฬิกาอยู่สี่ปี ก่อนจะย้ายไปทำงานเป็นวิศวกรระบบของบริษัทที่ทำงานเกี่ยวกับโทรคมนาคม คุณเอียนพยากรณ์ว่า ในอนาคตอันใกล้นี้คือประมาณปี 2015-2020 คอมพิวเตอร์จะแย่งงานของมนุษย์เอาไปทำเองเป็นส่วนใหญ่ ผู้คนเป็นจำนวนมากจะกลับไปมี Lifestyle แบบฮิปปี้ซึ่งเคยเกิดในสมัยเมื่อ 40 ปีที่แล้ว คือเป็นพวกรังเกียจวัตถุนิยมและความมั่งคั่ง เขาพยากรณ์ว่าผู้คนจะต่อต้านเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าล้ำยุค สำหรับงานเกี่ยวกับจัดซื้อจัดหานั้น เทคโนโลยีสมัยใหม่จะเข้ามาปรับระบบและวิธีการจัดซื้อจัดหา จะเข้ามาบริหารจัดการวิธีติดต่อกับซัพพลายเออร์และคู่ค้า และเทคโนโลยีจะเข้ามาแย่งงานมนุษย์

คุณเอียน บอกว่าเขาเคยพยากรณ์ผิดพลาดเหมือนกันเป็นบางครั้ง แต่ก็ถูกต้องเป็นส่วนใหญ่ เป็นต้นว่า เขาพยากรณ์ว่าในปี 2000 มนุษย์จะช้อปปิ้งกันในโลกอินเทอร์เน็ต ซึ่งก็เป็นความจริง เขาและเพื่อนร่วมงานเคยคิดเกี่ยวกับการส่งข้อความว่า ในเมื่อเราสามารถใช้คอมพิวเตอร์ติดต่อกันทางอีเมลล์ได้ แล้วทำไมถึงจะค้นคว้าให้มีการส่งข้อความทางโทรศัพท์ไม่ได้ล่ะ มนุษย์เราบางทีก็หัวเราะเยาะความคิดแปลกใหม่และบางทีก็คาดไม่ถึงว่าอะไรต่อมิอะไรมันเปลี่ยนแปลงเร็วมาก

เนื่องจากว่าเราสามารถเอางานหลายอย่างไปให้คอมพิวเตอร์ทำ และมันทำได้ดีกว่ามนุษย์เสียด้วย คุณเอียนบอกว่า พวกนายหน้า ตัวแทน และคนกลาง จะตงงานก่อนเพื่อน ส่วนพวกเก็บข้อมูลและนักวิเคราะห์ ก็จะเป็นกลุ่มถัดไปที่จะตงงาน และที่จะตามมาติด ๆ คือบรรดาคนทำงาน ที่เกี่ยวกับการตัดสินใจ งานสร้างสรรค์ หรืองานคำนวณ อย่างไรก็ตามมนุษย์ก็ยังมีความเหนือกว่าคอมพิวเตอร์ในด้านที่เกี่ยวกับมนุษย์สัมพันธ์ คอมพิวเตอร์ไม่สามารถทำงานที่ต้องอาศัยความคุ้นเคยส่วนตัวหรืองานที่ต้องอาศัยการโน้มน้าวใจ ดังนั้นนักจัดซื้อก็ค่อยสบายใจและหายใจได้โล่งอกขึ้น ตัวอย่างเช่น หากใครต้องการทำธุรกิจกับจีน จำเป็นจะต้องเข้าใจวัฒนธรรมและการสร้างสัมพันธ์ภาพส่วนตัว ซึ่งคอมพิวเตอร์มาแย่งงานตรงนี้ได้ ที่จริงแล้ว แทนที่คอมพิวเตอร์หรือเทคโนโลยีจะเข้ามาแย่งงานเรา มันกลับมาช่วยให้งานของนักจัดซื้อง่ายขึ้นและสะดวกขึ้นต่างหาก เราและซัพพลายเออร์ติดต่อกันได้ง่ายและเร็วขึ้นโดยระบบอินเทอร์เน็ต เราสามารถทำงานและร่วมมือกันอย่างเป็นหุ้นส่วนธุรกิจได้สะดวกกว่าแต่ก่อน

อ่านแล้วก็จะได้หายกลัวคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี ในฉบับถัด ๆ ไปจะหาบทความอื่นมาแปลลงให้อ่านกันอีกนะครับเมื่อมีโอกาส

เรื่องของความก้าวหน้าหรือความเคลื่อนไหวในวงการจัดซื้อนั้น สมาคมของเราตระหนักถึงความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เราจึงชวนขยายจัดส่งตัวแทนของสมาคมไปร่วมประชุมวิชาการต่าง ๆ บ่อยครั้ง โดยต้องพิถีพิถันคัดเลือกหาคนที่ไปแล้วจะได้ความรู้กลับมาจริง ๆ อีกทั้งเมื่อกลับมาแล้วก็ต้องสละเวลาและใจกว้างพอที่จะถ่ายทอดแบ่งปันให้คนที่ไม่มีโอกาสได้รับความรู้อีกด้วย ล่าสุดก็มีสองรายการที่สมาคมได้จัดส่งตัวแทนไป รายแรกเป็นสุภาพสตรีชื่อ คุณสิริวรรณ เกษวิเศษ ทำงานเป็น Procurement Manager ของบริษัท Exel Logistics (Far East) Ltd. สมาคมจัดส่งให้เป็นตัวแทนไปเข้าประชุม IFPSM Winter School for Advanced Purchasing Research ที่เมืองซูโม่ ประเทศจีน เมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ ส่วนอีกรายเป็นสุภาพบุรุษชื่อ คุณอนันัฐ สมิตะพินทุ ทำงานในหน้าที่ Assistant Division Manager, Procurement Department ของบริษัท Thai Transmission Industry และดำรงตำแหน่งเป็นอุปนายกสมาคมของเราด้วย ให้เป็นตัวแทนไปเข้าประชุม IFPSM Summer School on Advanced Purchasing Research ที่เมือง Salzburg ประเทศ Austria เมื่อต้นเดือนกรกฎาคมนี้เอง คอยติดตามข่าวให้ดีกว่า สมาคมจะจัดรายการให้ทั้งสองท่านนี้มาถ่ายทอดวิชาการหรือสิ่งควรรู้ให้พวกเรากันเมื่อไร

อย่าหมกตัวเองอยู่กับโต๊ะทำงานและกองเอกสาร หมั่นปิดฝุ่นตัวเอง สูดอากาศสดชื่นใหม่ ๆ เข้าไปบ้าง ก่อนที่จะถูกคนอื่นทั้งเราไปจนไม่เห็นฝุ่น ยุคนี้เป็นยุคของ Merging & Acquisition หรือ M&A สมมุติว่าบริษัท X รวมกิจการกับบริษัท Y เขาจะไม่เก็บนักจัดซื้อของทั้งสองบริษัทไว้ทั้งหมดหรอกครับ จากการศึกษาพบว่า ถ้าบริษัท X มีนักจัดซื้อ 5 คน บริษัท Y ก็มีนักจัดซื้อ 5 คนเหมือนกัน เมื่อควรรวมกิจการกันแล้ว เขาจะใช้นักจัดซื้อเพียง 6.5 คน สิ่งที่เราต้องคิดคือฝ่ายบริหารจัดการเขามีหลักการอะไรในการคัดคนออก และเก็บคนไว้ เขาไม่เลือกคนเงินเดือนต่ำเก็บเอาไว้ เขาไม่เอาคนเก่าแก่เก็บเอาไว้ และเขาไม่เอาพรรคพวกเก็บเอาไว้ แต่เขาจะเก็บคนที่มีฝีมือเอาไว้ทำงานครับ



Email : bspaltd@cscsoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
ในด้านการพิมพ์และออกแบบการสอน ผลาภบรรชฎัทพ์
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม
บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด
98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่เชิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210
โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346



The Psychology of Negotiation จิตวิทยาในการเจรจาต่อรอง

โดย กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S., Adv.Cert.PSCM(ITC)

CIPS Advanced Certificate Holder

ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดิ์คะท่านสมาชิกและผู้อ่านทุกท่าน เมื่อต้นปีนี้มีบทความเกี่ยวกับการเจรจาต่อรองเรื่อง The psychology of negotiation ลงพิมพ์ติดต่อกันสองฉบับในวารสาร Supply Management ของสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทย ผู้เขียนคือ Andrea Reynolds ได้ระบุว่าทั้งทฤษฎีและแนวปฏิบัติต่างก็ให้คำแนะนำตรงกันว่า การโกหกหลอกลวงเพื่อให้ได้เปรียบผู้อื่นนั้นมีเพียงแต่ผิดจรรยาบรรณในการทำธุรกิจเท่านั้น แต่จะสร้างความเสียหายร้ายแรงต่อสัมพันธภาพอีกด้วย แม้กระนั้นก็ตามจากการวิจัยกลับพบว่าในการเจรจาธุรกิจกัน 10 นาที จะมีการโกหกหลอกลวงกัน 2.9 ครั้งโดยเฉลี่ย การโกหกหลอกลวงที่ว่านี้มีหลายรูปแบบ ตั้งแต่การคุยไม่หรือเว่รเกี่ยวกับตำแหน่งอำนาจหน้าที่ของตนเอง การตกปากรับคำที่รู้อยู่แก่ใจว่าจะไม่ทำให้ และการโกหกคำโตแบบเช่น "ผมจะต้องเข้าประชุมในอีก 10 นาทีข้างหน้า" และการวิจัยก็เห็นว่า พฤติกรรมที่ไม่ซื่อตรงนั้นก็เหมือนการขว้างบวมเมอแรงออกไปในที่สุดมันก็จะวิ่งกลับมาพาดหัวตัวเอง แรงมากน้อยเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับแรงที่ตัวเองขว้างออกไปนั้นแหละ แต่น่าเสียดายที่มิพวกเรคนไทยประมาณร้อยคนเท่านั้นเองที่มีโอกาสได้อ่านบทความนี้ นั่นก็คือผู้ที่เรียน CIPS และสมาชิกของ Knowledge Club คนอื่นคงไม่มีโอกาสทำนายกสมาคมฯ อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ จึงขอให้ดิฉันช่วยแปลสรุปเพื่อเอามาลงพิมพ์ในจุลสารฉบับนี้ซึ่งพิมพ์ถึงเดือนละ 15,000 ชุด คนไทยเราจะได้อ่านกันทั่วถึง ที่จริงงานของเราทุกคนเกี่ยวข้องกับการเจรจาต่อรองอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะต่อรองกับผู้ชาย กับผู้หญิง กับ Users และว่าไปแล้วในชีวิตจริงเราต่อรองกับคนที่เรติดต่อยุ่ตลอดเวลาไม่ว่าจะเป็นเพื่อนร่วมงาน หัวหน้า ลูกน้องญาติ คนในบ้านคนแปลกหน้า เพียงแต่การต่อรองไม่ได้เป็นในรูปของตัวเงินหรือผลประโยชน์เสมอไปเท่านั้น

ก่อนที่จะเล่าให้ท่านฟังต่อไปเกี่ยวกับเรื่องจิตวิทยาการเจรจาต่อรอง ขออธิบายที่มาที่ไปของวารสารซึ่งเป็นต้นตอของบทความฉบับนี้ก่อนนะคะ เหตุจากบริษัทในทุกประเทศทั่วโลกสนใจการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานจัดซื้อจัดหากันยกใหญ่ทุกวันนี้ ดังนั้นเมื่อปี พ.ศ. 2547 ทางสมาคมของเราจึงได้ตกลงร่วมมือกับสถาบัน CIPS (The Chartered Institute of Purchasing and Supply) แห่งประเทศอังกฤษ ในการนำหลักสูตรระดับ Certificate และ Advanced Certificate in Purchasing and Supply Management เข้ามาจัดเรียนและจัดสอบในประเทศไทย เพราะ CIPS เป็นสถาบันที่ยิ่งใหญ่มีอายุเก่าแก่กว่า 70 ปี และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในระดับโลก อีกทั้งมีบทบาทสำคัญในระดับสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายนานาชาติ IFPSM (International Federation of Purchasing & Supply Management) ถึงปัจจุบันนี้เราได้เปิดคอร์สระดับ Certificate ไปแล้ว 4 รุ่น รวมเบ็ดเสร็จมีคนไทยเรียนวิชาบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายหลักสูตรของอังกฤษนี้ 153 คนเข้าไปแล้ว ส่วนหลักสูตรในระดับ Advanced Certificate นั้น มีข้อแม้ว่าจะต้องเคยเรียนหลักสูตรขั้นต้นมาก่อน เราจึงเพิ่งเปิดไปเพียงรุ่นเดียวเมื่อต้นปีที่ผ่านมานี้ ส่วนรุ่นที่ 2 จะเปิดเรียนต้นปีหน้า ซึ่งผู้สมัครต้องเคยเรียนหลักสูตรขั้นต้นมาแล้วเท่านั้น มิฉะนั้นสมัครเข้ามาไม่ได้

หลักสูตรของ CIPS ได้รับการยอมรับจากบรรดานักจัดซื้อ นักบริหารพัสดุ และองค์กรต่างๆ ทั่วโลก นอกจากนี้ CIPS เองก็มีการพัฒนาหลักสูตรให้ทันสมัยอยู่เสมอ อย่างในปลายปีนี้หลักสูตรจะเริ่มเปลี่ยนวิชาให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ เช่นวิชา Client and Supplier Relationship, Securing Supply, Managing Purchasing and Supply Relationships เป็นต้น โดยเขาจะเริ่มเปลี่ยนในประเทศอังกฤษก่อน หลังจากนั้นค่อยขยายไประดับนานาชาติ CIPS มีระบบในการเปลี่ยนแปลงหลักสูตรที่ดีมาก



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้ออ้อม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329





ทำให้นักศึกษาที่เรียนอยู่ไม่ต้องกังวลเลยว่าที่เรียนไปจะใช้ไม่ได้ เขาจะแจ่มแจ้งโดยละเอียดว่านักศึกษาที่เรียนอยู่ระดับไหน เรียนไปกี่วิชา เมื่อโอนเข้าหลักสูตรใหม่จะต้องทำอะไรโดยไม่ได้เพิ่มจำนวนวิชาที่เรียน เพียงแต่ชื่อวิชาและเนื้อหาที่จะเลือกเรียนนั้นจะเปลี่ยนไปให้ทันสมัยยิ่งขึ้น นอกจากนี้ 2 ระดับที่ทางสมาคมกำลังดำเนินการอยู่นี้ CIPS ยังมีอีก 2 ระดับคือ Advanced Diploma และ Graduate Diploma ที่มีเนื้อหาวิชาที่นำศึกษา

ในจดหมายข่าวของสมาคมฯ เมื่อเดือนที่แล้ว ท่านนายกสมาคมฯ ได้เขียนอธิบายไว้แล้วว่า ทุกคนที่เข้าเรียนในหลักสูตรของ CIPS จะได้เป็นสมาชิกของ CIPS โดยอัตโนมัติ และได้รับวารสาร Supply Management ส่งตรงจากอังกฤษเดือนละ 2 ฉบับ ซึ่งมีเนื้อหาดีมาก ๆ นอกจากจะได้รับ Supply Management เดือนละ 2 ฉบับแล้ว ยังเข้าไปหาข้อมูลในเว็บไซต์ของ CIPS ได้อีกด้วย ท่านที่ไม่ได้สมัครเรียนแต่สนใจจะรับวารสาร

และค้นข้อมูลในเว็บไซต์ของเขา ก็สามารถสมัครเป็นสมาชิก Knowledge Club ได้ ค่าสมาชิกปีละ 3,900 บาท ค่าแรกเข้าอีก 1,900 บาท ติดต่อได้ที่สมาคมฯ แต่ผู้ที่เรียน CIPS นั้นไม่ต้องเสียเงินตรงนี้เลย และนี่คือที่มาที่ไปของวารสาร Supply Management ซึ่งดิฉันได้หยิบเอาฉบับปีแรกและปีหลังของมกราคมปีนี้ มาแปลให้ท่านได้อ่านกันต่อไปตามความประสงค์ของท่านนายกสมาคมฯ

บทความเรื่องนี้เขาบอกว่า การพูดไม่จริงเป็นเพียงวิธีหนึ่งในกลไก การผินผิมและจับมือเชกแฮนด์อย่างแรงก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ประสงค์จะแสดงออกถึงความรู้สึกบางอย่าง ซิกมันด์ ฟรอยด์ บิดาแห่งวิชาจิตวิทยาวิเคราะห์ ได้เขียนเอาไว้ว่า **“เป็นไปไม่ได้ที่ความลับจะถูกเก็บไว้และตายตามไปกับตัว ถึงแม้คำสารภาพจะไม่หลุดออกมาจากปากของเขา แต่มันก็ออกมาจากปลายนิ้ว และน้ำหนองที่ซึมออกมาจากทุกรูขุมขน”** (No mortal can keep a secret. If his lips are silent, he chatters with his fingertips; betrayal oozes out of him at every pore. - Sigmund Freud)

การปิดบังซ่อนเร้นความรู้สึกของเราไว้มิให้แสดงออกอย่างชัดเจน เป็นสิ่งที่เราประสงค์จะให้เกิดผลลัพธ์หรือมิให้เกิดผลลัพธ์อย่างใดอย่างหนึ่ง แต่ยิ่งเราพยายามซ่อนเร้นเข้าไปมากเพียงใด มันกลับจะยิ่งแสดงอาการออกมาให้คนอื่นสังเกตได้ เช่นการขี้จุกเป็นต้น นี่คือการที่เขาเรียกกันว่า **“Pinocchio syndrome”** ซึ่งอธิบายได้ว่า คนเราเมื่อโกหก เลือดจะมาคั่งที่จุก และกระตุ้นความรู้สึกบริเวณนั้น ทำให้คนนั้นต้องถูหรือขี้เพื่อลดอาการ ท่านผู้อ่านคงจำได้นะคะว่า **“พินอคคิโอ”** เป็นตัวเอกในหนังของวอลท์ ดิสนีย์ ที่เมื่อใดก็ตามที่เขาพูดโกหก จุกของพินอคคิโอก็จะงอกยาวมากขึ้นเรื่อย



นักวิชาการบางท่านบอกว่า การเคลื่อนไหวของมือและกริยาท่าทาง จะบอกถึงสิ่งที่ซ่อนเร้นอยู่ในใจ เนื่องจากในขณะที่โกหกเขาจะขาดความระมัดระวังในสิ่งเหล่านี้ ที่เขาและเขาก็ควรให้ความสนใจเหมือนกัน เพราะมันเป็นอวัยวะที่อยู่ห่างจากสมองมากที่สุดจึงควบคุมได้น้อยกว่าส่วนอื่น แต่เวลาที่เราประชุมหรือนั่งเจรจากัน มีโต๊ะบังเอาไว้จึงสังเกตได้ไม่ถนัดนัก

การพูดไม่จริง อาจใช้เทคนิคอื่นเสริมเข้าไปอีกโดยการพูดไม่หมดเปลือก พูดคลุมเคลือ พูดเฉยเฉยนอกประเด็น การทำความเข้าใจรูปแบบประโยคที่อีกฝ่ายพูดออกมานั้น ก็เป็นประโยชน์ในการแปลความหมายที่แท้จริงเบื้องหลังคำพูด เช่นถ้าเขาพูดว่า **“แจ้งสุดยอดเลยครับ แต่ว่า ...”** ความหมายที่แท้จริงของประโยคจำพวกนี้ก็คือ **“ไม่ได้เรื่อง”** นั่นเอง ทุกครั้งที่คนพยายามจะหลอกลวงหรือพูดปดมดเท็จ อาการพิรุณก็จะแสดงออกมา เว้นเสียแต่พวกที่มีอาชีพจะต้องโกหกปกปิดอย่างต่อเนื่องซ้ำซาก คนเหล่านี้จะเกิดอาการได้ดีมากจนเรียกว่า **“Professional non-leakers”** ซึ่งเขาสามารถทำแบบ **“Whole-body lying”** ซึ่งหมายถึงว่าโกหกได้แนบเนียนไปหมดทุกอย่าง ทั้งคำพูดและกริยาท่าทางอาการทั้งหลาย ผู้เชี่ยวชาญท่านหนึ่งให้ความเห็นเกี่ยวกับการพูดไม่จริงเอาไว้ว่า นักการเมืองและทนายความจะชำนาญในเรื่องพวกนี้มาก คนเหล่านี้สามารถควบคุมและกลบเกลื่อนพิรุณได้ดี

จากการศึกษา สรุปได้ว่าหญิงและชายมีการโกหกบ่อยครั้งพอกัน แต่ผู้หญิงจะหนักไปทางโกหกเพื่อให้อีกฝ่ายสบายใจ แต่ผู้ชายจะโกหกเพื่อให้ตนเองดูดีขึ้น ฝ่ายหญิงจะมีวิธีการโกหกที่สลับซับซ้อนและประสบความสำเร็จมากกว่าฝ่ายชาย ปกติแล้วการโกหกจะมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับบุคคลิกของผู้พูดด้วย

ควรระลึกไว้เสมอว่า เราต้องเผชิญกับเรื่องโกหกรอบตัวเราทุกเมื่อเชื่อวัน ปัญหาอยู่ที่ว่าเราจะจับมันได้หรือไม่ การฝึกฝนและประสบการณ์เป็นประโยชน์มหาศาลในการอ่านคน นักเล่นไพ่โป๊กเกอร์จะมีความรู้เรื่องนี้ดี เขาจะต้องซ่อนสีหน้าดีใจหรือผิดหวัง

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt@thai.org Website:www.pscmt.or.th

เพื่อหลอกคู่แข่งในวงไพ่ นักโป๊กเกอร์ต้องมีทักษะสองประการ อย่างแรกคือความสามารถในการซ่อนความรู้สึก อีกอย่างคือความสามารถในการอ่านความรู้สึกของคู่แข่ง โดยการจับสีหน้าดูริยาอาการและสังเกตน้ำเสียง

แม้จะไม่มีการศึกษาหรือการวิจัย แต่นักวิชาการบางคนก็ให้ความเห็นส่วนตัวไว้ว่า ใครก็ตามที่คลุกคลีหรือใกล้ชิดอยู่กับเรื่องโกหกมดเท็จ หรือต้องเผชิญกับความไม่จริงบ่อย ๆ คนผู้นั้นจะมีความสามารถในการจับโกหกได้เก่ง จากนั้นเขาก็ตั้งคำถามเอาไว้ว่า ในบรรดาคนหก จำพวกต่อไปนี้คือ ครู - นักจัดซื้อ - นักโทษ - เซลล์แมน - เด็ก - ผู้หญิง ใครเป็นนักจับโกหกได้เก่งที่สุด จากนั้นเขาก็ไปเฉลยในฉบับถัดไปว่านักโทษ โดยให้เหตุผลว่า นักโทษเผชิญอยู่กับการโกหกหักหลังหลอกลวงค่อนข้างบ่อย ดังนั้นน่าจะจับพิรุณษากายและจับโกหกได้เก่งกว่าใคร

บทความเรื่อง The psychology of negotiation จากวารสาร Supply Management ที่ดิฉันแปลอยู่นี้ เขาลงพิมพ์ติดต่อกันสองฉบับฉบับบักซ์แรกของมกราคมเขาตั้งชื่อตอนเอาไว้ว่า **วิธีจับโกหก (How to spot a liar)** ฉบับต่อมาเป็นบักซ์หลังของมกราคมซึ่งเป็นตอนจบเขาตั้งชื่อตอนเอาไว้ว่า **ท่าทีในการเจรจา (Bargaining Position)** เนื้อหาที่กล่าวผ่านมามาทั้งหมดนั้นแปลมาจากตอนแรกคือการจับโกหก

ในตอนของ Bargaining Position เขาพูดถึงว่าหากเราเข้าใจลักษณะของคู่แข่ง จะช่วยเสริมอำนาจในการเจรจาท่องของเรา James K Sebenius ปรมาจารย์ในเรื่องการเจรจาต่อรองจาก Harvard Business School กล่าวไว้ว่า **"หากท่านต้องการเปลี่ยนความคิดของใคร ท่านต้องเรียนรู้ก่อนว่าความคิดของเขาเป็นอย่างไร"** หรือที่บรรดานักจิตวิทยาใช้คำว่า **"getting into the shoes"** มาจากแนวคิดง่าย ๆ ว่าถ้าหากเราสามารถประเมินได้ว่าคู่แข่งของเรามีวิธีการคิด ปฏิบัติ และตัดสินใจอย่างไร เราก็จะเป็นต่อในการเจรจา ผู้เขียนบทความนี้ได้แสดง Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) ซึ่งเป็นการรวบรวม 16 บุคลิกลักษณะของคนในที่ทำงานมาให้เห็นภาพ ในบรรดา 16 บุคลิกลักษณะไม่ได้มีบุคลิกไหนดีกว่าบุคลิกไหน หรือแต่ละบุคลิกไม่ได้บอกว่าจะมีความชำนาญและความสามารถในการต่อรองแต่อย่างใด เพียงแต่ให้เราอ่านบุคลิกของคู่แข่ง และเลือกใช้วิธีการเจรจาที่เหมาะสมกับบุคลิกนั้น ๆ ฉะนั้น ท่านควรจำ **"Key Word"** ของแต่ละบุคลิกและหมั่นสังเกตคนรอบข้างอยู่บ่อย ๆ จะทำให้ท่านอ่านคนได้เร็วขึ้น

ผู้เขียนได้ให้ข้อสังเกตไว้ว่า มีความสัมพันธ์อย่างหนึ่งที่สำคัญว่า คนที่เลือกทำงานในบริษัทออกแบบโฆษณา มักจะเป็นพวก Innovator ส่วนคนจำพวก Realist มักเลือกที่จะทำงานจำพวก IT project management แต่เขาก็ย้ำว่าไม่เหมาะสมที่จะใช้ MBTI ในการรับคนเข้าทำงานต่อไปนี่คือคนทั้ง 16 บุคลิกซึ่งดิฉันขอสรุปประเด็นสำคัญมาให้ทราบดังนี้

Big Thinkers (คนคิดการใหญ่) อาจเป็นคนช่างพูดและโฉบเฉี่ยว สนุกกับการมองหาโอกาสและวิ่งเข้าชนปัญหาอย่างสนุกสนาน รู้สึกเบื่อเมื่อต้องทำงานประเภทซ้ำซากจำเจ คนอื่นอาจมองท่าทีของคนบุคลิกนี้ว่าหุนหันพลันแล่นและทำทนาย คนบุคลิกนี้จะใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Logic (ใช้เหตุใช้ผล)

Counsellors (ที่ปรึกษา) เขาชอบที่จะเข้าใจอะไรให้ลึกซึ้ง ทะลุปรุโปร่ง และชอบที่จะอุทิศตนเพื่อช่วยคนอื่นพัฒนาตัวเอง อย่างไรก็ตามคนรอบข้างอาจจะรู้สึกว่าคุณลักษณะนี้เข้าใจยาก เนื่องจากเป็นคนที่มีความส่วนตัวค่อนข้างมาก คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Compromise (ประนีประนอม)

Go-Getters (กล้าได้กล้าเสีย) คนพวกนี้ช่างคิด ช่างทดลอง เป็นนักแก้ปัญหา มักจะเป็นคนที่กระตือรือร้นและทำอะไรให้ถึงที่สุด แต่อาจหัวเสียกับกฎเกณฑ์และสิ่งที่ซ้ำซากจำเจ คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Bargaining (ถ้าย... ถึงจะ....)

Ideologists (นักอุดมคติ) คือคนที่ชอบครุ่นคิดและใช้หัวใจนำ มักคิดว่าตัวเองเป็นคนฉลาดและจริงจัง คนกลุ่มนี้บางทีก็ดูเหมือนคนดีร้น โดยเฉพาะในประเด็นที่เกี่ยวกับคุณค่าของตัวเอง คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Bargaining (ถ้าย... ถึงจะ....)

Innovators (นักคิดนักฝัน) เป็นคนกระฉับกระเฉงมีพลังและความคิดสร้างสรรค์ สนุกสนานกับสภาวะการทำงานที่ยืดหยุ่นและมีความกดดันน้อย ๆ ชอบคิดว่าตัวเองเป็นนักจินตนาการ เข้าสังคมได้ดี และมีความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น แต่อาจจะหัวรั้นและหมกมุ่นที่จะพยายามจัดการกับสิ่งที่เป็อุปสรรคต่อการใช้ความคิดสร้างสรรค์ของเขา คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Emotion (อารมณ์)

Leaders (ผู้นำ) สามารถที่จะมองเห็นภาพรวมและวางแผนเชิงกลยุทธ์สำหรับอนาคตได้ดี รู้สึกสนุกกับการแก้ปัญหายาก ๆ และซับซ้อนเพื่อจุดประกายให้มีการถกเถียงหาทางออกกัน อย่างไรก็ตามอาจถูกมองเหมือนคนชอบข่มเหงรังแกและบางทีก็ดูเหมือนว่าขาดความเห็นใจผู้อื่นในภาวะวิกฤต คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Threat (ชี้ให้เห็นภัยคุกคาม)

Masterminds (จอมบงการ) เป็นคนมีวิสัยทัศน์ ชอบทำงานเป็นเอกเทศ และรังเกียจความไร้ประสิทธิภาพ เป็นคนที่มีเหตุผลเมื่อต้องตัดสินใจและไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงง่าย ๆ อาจจะตัดตัวเองออกจากทีมหากต้องอยู่ภายใต้ภาวะกดดัน คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Logic (ใช้เหตุใช้ผล)



E+ GO PLUS

QUALITY WARRANTY
GREAT PRICE SAVINGS

Eco Plus แจกอย่างแรง !!!!

เพียงซื้อตลับหมึก Eco Plus 3 ตลับ

รับไปเลย เครื่อง LaserJet HP 1020 ฟรีทันที

ด่วน!! ซ้ำหมดอดปรีนซ์

บริษัท เบ็กซ์ มาร์เก็ตติ้ง (ประเทศไทย) จำกัด
อาคาร S.K.V 111 ซอย แสมสาบ สุขุมวิท 36 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทร - 02-6615502-3 แฟกซ์ - 02-7122855

Mentors (พี่เลี้ยง) เป็นคนอบอุ่นและมีชีวิตชีวา ให้ความสำคัญกับความ ต้องการของผู้อื่นเสมอ ชอบที่จะชักพาผู้อื่นมารวมกันเป็นกลุ่มและกระตุ้นให้เกิดการ มีส่วนร่วมในกลุ่ม อาจเป็นคนที่ไวต่อความรู้สึกมากเมื่อได้รับคำวิจารณ์จากเจ้านายหรือ เพื่อนร่วมงาน คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Compromise (ประนีประนอม)

Nurturers (เอาอกเอาใจ) มองทุกอย่างเป็นครอบครัวเดียวกัน และนิยมการ เป็นหนึ่งเดียวกันมากกว่าการเผชิญหน้า เป็นคนที่สุภาพและมีคุณธรรม อาจจะไม่สบายใจเมื่อการตัดสินใจในเรื่องนั้น ๆ ไปทำร้ายความรู้สึกของผู้อื่น คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการ เจรจาต่อรองแบบ Compromise (ประนีประนอม)

Peacemakers (นักไกล่เกลี่ย) ให้ความสำคัญกับสิทธิเสรีภาพส่วนบุคคลและความ รู้สึกของผู้อื่น เป็นคนเจียมเจียมโดยธรรมชาติ จนอาจจะถูกเข้าใจผิดดูเหมือนเป็นคนอ่อนแอในที่ทำงาน คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Compromise (ประนีประนอม)

Performers (นักปฏิบัติ) รักความเฮฮาสนุกสนาน และชอบถูกล้อมรอบด้วยผู้คน อ่านคนเก่ง แต่อาจจะลืมให้ความสำคัญกับ ความสำเร็จของงาน เพราะฉะนั้นการสร้างความปลอดภัยอื่นใด คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Emotion (อารมณ์)

Providers (ผู้เอื้อเฟื้อ) เป็นคนอบอุ่น เอาใจใส่ผู้อื่น และให้คุณค่าต่อระเบียบแบบแผนและประเพณี เป็นคนทำงานที่ซื่อสัตย์จริงจังรักกติก ปฏิบัติตามที่สัญญาไว้ มักจะคิดว่าตัวเองเป็นคนง่าย ๆ อยากรู้ก็ตามเขาไม่ชอบการเปลี่ยนแปลงอย่างกะทันหันรุนแรง คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการ เจรจาต่อรองแบบ Compromise (ประนีประนอม)

Resolvers (นักแก้ปัญหา) เป็นคนที่เข้าใจถึงแก่นของปัญหาและสามารถหาทางออกได้อย่างรวดเร็ว ตัดสินใจโดยใช้เหตุผลด้วย ข้อมูลเท่าที่มีอยู่ อาจจะเน้นผลประโยชน์ และมักจะเลยเถิดถึงภาพใหญ่ คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Bargaining (ถ้า... ถึงจะ...)

Realists (เจ้าหลักการ) เป็นคนทำงานที่ซื่อสัตย์จริงจังรักกติกและเสมอต้นเสมอปลาย ทำงานได้ทันกำหนดเวลาเสมอ เชื่อฟังกฎกติกา และยอมรับความจริง อาจจะดูเป็นคนที่มีความเห็นแก่เหตุจนเป็นคนไร้น้ำใจ และมักจะลืมผลกระทบที่อาจมีต่อผู้อื่น คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการ เจรจาต่อรองแบบ Logic (ใช้เหตุใช้ผล)

Supervisors (ลูกพี่) นำความเป็นระเบียบเรียบร้อยมาสู่ที่ทำงาน ชอบที่จะทำงานอะไรที่มีเป้าหมายชัดเจนและเป็นไปได้ อยากรู้ ก็ตามอาจจะรู้สึกรำคาญหากคนรอบข้างไม่ทำตามแนวทางปฏิบัติที่วางไว้ คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Logic (ใช้เหตุใช้ผล)

Strategists (นักกลยุทธ์) เป็นคนชาญฉลาด แต่เจียมและง่าย ๆ มีวิธีการคิดอย่างเป็นเหตุเป็นผลและมีเป้าหมายในการ หาคำตอบเพื่อแก้ปัญหา แต่อาจจะลืมเรื่องความเป็นไปได้ เช่นงบประมาณที่มีอยู่อย่างจำกัด คนบุคลิกนี้ใช้วิธีการเจรจาต่อรองแบบ Logic (ใช้เหตุใช้ผล)

ผู้เขียนสรุปว่า แม้การจัดทีมที่ประกอบด้วยคนบุคลิกใกล้เคียงหรือคล้ายกัน จะสามารถเข้ากันได้ดีและไปด้วยกันได้ดี แต่ก็ไม่ได้ หมายความว่า การจัดทีมที่ประกอบด้วยบุคลิกหลากหลายจะเป็นเรื่องไม่ดีก็หาไม่ ตรงกันข้าม อาจจะดีกว่าด้วยซ้ำไป

อ่านแล้วท่านพอจะเห็นตัวเองไหมคะว่าเป็นคนบุคลิกแบบไหน เราแต่ละคนจะมีบุคลิกหลายแบบผสมผสานกัน แต่จะมีบุคลิกหนึ่งที่โดดเด่นกว่าบุคลิกอื่น ท่านอาจต้องใช้วิธีในการเจรจาต่อรองหลายวิธีผสมกันเช่นเดียวกันแล้วแต่สถานการณ์ เพื่อให้ท่านผู้อ่านเข้าใจชัดเจนยิ่งขึ้น และสามารถนำไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดิฉันขอขยายความเรื่องวิธีการเจรจาต่อรองที่ผู้เขียนได้กล่าวถึงในแต่ละบุคลิกดังต่อไปนี้ค่ะ

Logic (ใช้เหตุใช้ผล) เป็นการต่อรองแบบใช้เหตุใช้ผล เจรจาให้อีกฝ่ายเปลี่ยนความตั้งใจเดิม นักการเมืองมักจะใช้วิธีนี้ในการได้กรรม วิธีนี้ฟังดูแล้วน่าใช้ เพราะคุยกันด้วยเหตุด้วยผล แต่ท่านต้องระวังว่าบางครั้งเหตุผลของคนหนึ่ง อาจเป็นเรื่องที่ไร้เหตุผลของอีกคนหนึ่งก็ได้

Bargaining (ถ้า... ถึงจะ...) เป็นการแลกเปลี่ยนบางสิ่งบางอย่างซึ่งกันและกันเพื่อบรรลุข้อตกลง เช่นผู้ชายสัญญาจะส่งสินค้าให้เร็วขึ้น กว่าเดิม แลกกับการที่ผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินให้เร็วขึ้น Bargaining เป็นสิ่งสำคัญในการเจรจาต่อรอง นักจัดซื้อควรจะต้องจดหัวข้อที่จะใช้ในการ แลกเปลี่ยนให้ได้มากที่สุดก่อนที่จะเริ่มลงมือต่อรอง

Emotion (อารมณ์) ถ้าหากไม่สามารถใช้เหตุใช้ผลในการโน้มน้าวให้อีกฝ่ายเปลี่ยนใจได้ อาจใช้การแสดงอารมณ์เข้าช่วย เช่นการทำ ท่าทางผิดหวังเสียใจ การใช้สายตาวางวิงวอน การแสดงอาการเพื่อทำให้อีกฝ่ายรู้สึกเห็นอกเห็นใจ รู้สึกว่าตัวเองต้องมีคุณธรรมในการให้อีกฝ่าย หรือรู้สึกผิดในใจเล็ก ๆ ถ้าไม่ทำตามที่เขาขอร้อง

Threat (ชี้ให้เห็นภัยคุกคาม) เช่นการบอกผู้ชายว่า ถ้าคุณส่งของไม่ทันงวดนี้เราจะไม่ซื้อของคุณอีกเลย ข้อควรระวังในการใช้ Threat ก็คือคำขู่ของเราต้องมีผลจริง สมมติหากผู้ชายส่งของไม่ทันแต่เราก็ไม่มีแหล่งขายอื่น ในที่สุดต้องกลับไปซื้อกับเขาอีก อย่างนี้ครั้งหน้าเรา ก็จะใช้วิธีนี้ไม่ได้อีก

Compromise (ประนีประนอม) มักใช้ในการประสานช่องว่างเล็ก ๆ น้อย ๆ ในข้อตกลง เช่นเราบอกให้ผู้ชายส่งของของภายใน เวลาที่เรากำหนด แต่ผู้ชายไม่สามารถส่งมอบทั้งหมดได้จึงขอแบ่งส่งบางส่วนให้ อย่างน้อยก็ให้เราพอมีของใช้ประทังไปก่อน และส่วนที่เหลือ ค่อยส่งมอบตามภายหลัง อย่างนี้เป็นต้น

ไม่ว่าจะเจรจาด้วยวิธีไหนก็ตาม ท่านอย่าลืมคำว่า Win-Win ไม่มีใครอยากจะได้ “ให้” ฝ่ายเดียวตลอดโดยไม่ได้ “รับ” เลย เมื่อท่านต้องการ “รับ” ท่านก็ต้องมีสิ่งที่จะ “ให้” คู่เจรจาของท่านด้วยค่ะ ขอให้ทุกท่านโชคดีในการเจรจาต่อรองเพื่อสร้างธุรกิจที่ยั่งยืนค่ะ



Email : bspaltd@cscsoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
ในด้านการพิมพ์และออกแบบตลอดจนการบริการลูกค้า
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม
บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด
98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่เชิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210
โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 120 ประจำเดือน ตุลาคม 2549 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

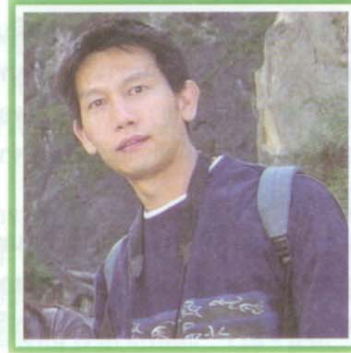
Q&A on www.pscmt.or.th ตามตอบในเว็บไซต์ของสมาคมฯ



ภิญโญ อินวารชกร MCIPS., C.P.S.

ประธานฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



กัมพล สุภาอิน

กรรมการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดิ์ศรีรับสมาชิกและผู้อ่านทุกท่าน สมาคมของเราก่อตั้งขึ้นมาเมื่อปี 2531 อายุ 18 ปีแล้วครับ เราก้าวเข้าสู่ความไฮเทคมากขึ้นตามลำดับ แม้จะไม่รวดเร็วทันใจแต่ก็ไม่ล่าหลัง ยังคงเกาะอยู่ในกลุ่ม ผมได้รับการยืนยันจาก อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ นายกสมาคมเล่าให้ฟังว่า ที่จริงเราใช้อีเมลล์และมีเว็บไซต์ของสมาคมมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 โดยที่นายกสมาคมเป็นคนทำเองรับผิดชอบดูแลด้วยตัวเอง เนื่องจากการที่นายกชอบเรื่องไฮเทคเป็นจิตใจ จึงได้ใช้อีเมลล์และเว็บไซต์เป็นการส่วนตัวมาก่อนหน้านั้นแล้วปีสองปี นามบัตรของนายกสมาคมมีทั้งอีเมลล์แอดเดรส และเว็บไซต์ นับว่าล้ำหน้าสุดโด่งในยุคนั้น

ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 สมาคมได้เริ่มตั้งตำแหน่งกรรมการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศขึ้นมารับผิดชอบโดยตรงเป็นครั้งแรก แทนที่จะปล่อยให้ให้นายกสมาคมทำเอง ก็ช่วยทำให้เว็บไซต์มีความ update ทันกาลมากขึ้น มีชื่อและตำแหน่งหน้าที่ของกรรมการทุกฝ่ายขึ้นไปโชว์บนเว็บไซต์ให้ผู้คนรู้จักทั่วโลก แต่ดูเหมือนเราจะก้าวเร็วเกินไป ล้าหน้ากว่าใคร ๆ ในประเทศไทย อย่างไรก็ตามบรรดาสมาคมด้วยกันเลย แม้แต่บริษัทเอกชนทั้งหลายก็เช่นกัน มีไม่กี่บริษัทที่ใช้อีเมลล์และเว็บไซต์ในยุคนั้น ผลตามมาก็คือ ไม่มีใครติดต่อกับเราทางอีเมลล์สักเท่าไร รวมถึงกรรมการของสมาคมเองก็ยังไม่คุ้นเคยกันเป็นส่วนใหญ่ เว็บไซต์ก็ใช้กันไม่ค่อยเป็น การที่เราวิ่งนำสุดโด่งไปคนเดียววันนั้น ถ้าไม่มีทีมงานที่แข็งแรงคอย support อย่างเพียงพอ และสิ่งแวดล้อมก็ยังไม่เอื้ออำนวย ค่าแอร์ไทม์ก็แพง ผู้รู้คอยแนะนำคอยสอนก็มีน้อย ทำหน้าไปจึงไม่เกิดประโยชน์

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2545 เป็นต้นมา ผมก็เข้ามาสานต่อจนถึงทุกวันนี้ โลกที่ยุคนี้สิ่งแวดล้อมและโครงสร้างทางอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยดีขึ้นมาก จึงสะดวกสำหรับทีมงานของผมในการปรับใหญ่และสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ ต่อเนื่องตลอดสี่ปีที่ผ่านมา และยังมีโครงการและงานเก่า ๆ ใหม่ที่จะต้องพัฒนาต่อไปอีกหลายอย่าง

ณ ขณะนี้ เห็นได้ชัดเจนว่า ทั้งสมาชิกและผู้สนใจภายนอกได้เข้ามาดูเว็บไซต์ของสมาคมมากขึ้นอย่างทวีคูณ มีการเข้ามาค้นหาค้นหาความดี ๆ ไปอ่าน เข้ามาดูกิจกรรมเกี่ยวกับการอบรมสัมมนาในวงการจัดซื้อและซัพพลายเชน มีรูปภาพกิจกรรมทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีการถามตอบปัญหาในเว็บบอร์ด ซึ่งได้รับความสนใจในระดับยอดเยี่ยมก็ว่าได้ ขณะนี้เราเปิดฟรีหมดไม่มีอะไรปิดกั้นหรือล๊อคเอาไว้เลย แต่ในอนาคตเราจะมีกำแพงกันเป็นขั้น ๆ เป็นต้นว่า บุคคลทั่วไปสามารถเข้ามาดูอะไรได้บ้างและอะไรบ้างที่ไม่มีสิทธิ์ สมาชิกรายปีดูอะไรได้บ้างและอะไรที่หมดสิทธิ์ ส่วนสมาชิกตลอดชีพสามารถเข้ามาใช้เว็บไซต์ของสมาคมได้ทุกรูปแบบทุกอย่างโดยไม่มีอะไรปิดกั้น โปรดคอยติดตามข่าวความคืบหน้า ในช่วงนี้ก็ควรสมัครสมาชิกเอาไว้เลยก็ได้เนาะครับ เข้าไปดูงานโพลเดอไบสมัครจาก www.pscmt.or.th ก็ได้ หรือจะติดต่อขอโดยตรงที่สมาคมก็ได้ที่โทรศัพท์ 0 2260 7326-8 โทรสาร 0 2664 0700 หรืออีเมลล์ไปที่ helpdesk@pscmt.or.th



บริษัท เบงเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อยเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



ฉบับนี้ ผมได้รับมอบหมายให้คัดเลือกคำถามคำตอบที่น่าสนใจเอามาลงพิมพ์ให้ท่านที่ยังไม่เคยเข้าไปดูในเว็บว่า มีอะไรน่าสนใจบ้าง ถ้าท่านต้องการมากกว่านี้ ก็ขอเชิญเข้าไปดูในเว็บของเรา ดูฟรี อ่านฟรี และถามปัญหาฟรี หรือท่านจะช่วยตอบคำถามดูบ้างก็ไม่รังเกียจครับ ขณะนี้ไม่มีอะไรปิดกัน มีเสรีเท่ากันหมด หากท่านมีอะไรจะชี้แนะทีมงานของเรา ก็ขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่ง ... สวัสดีครับ

ปัญหาทางกฎหมาย

คำถาม ดิฉันชื่อ... นักเรียนหลักสูตร CIPS ค่ะ มีปัญหาอยากปรึกษาอาจารย์ดังนี้ ทางบริษัทฯ ได้ส่งผลิตภัณฑ์กับบริษัทคู่ค้าโดยได้จ่ายเงิน 50 % พร้อมใบสั่งซื้อ และได้กำหนดสเปคไว้อย่างคร่าวๆ ระหว่างผลิตภัณฑ์บริษัทคู่ค้าได้ส่งงานมาทดสอบและมีการแก้ไขสเปคหลายครั้ง จนในที่สุดก็ได้สเปคสำหรับชิ้นงานที่ต้องการ บริษัทฯ จึงเปิดใบสั่งซื้อเพิ่มโดยระบุสเปคที่ได้ตกลงกันครั้งล่าสุด แต่ทางซัพพลายเออร์ไม่สามารถผลิตชิ้นงานตามที่ต้องการได้โดยอ้างว่าบริษัทฯ ตั้งมาตรฐานสูงเกินไป จึงขอยกเลิกงานที่ค้างอยู่ทั้งหมดและอ้างว่างานที่ค้างอยู่เป็นสมบัติของซัพพลายเออร์ ถ้าอยากได้ต้องจ่ายเงินที่ค้างอีก 50% เพื่อปิดใบสั่งซื้อทั้ง ๆ ที่งานก็ยังไม่สมบูรณ์ จึงอยากได้คำแนะนำของอาจารย์สำหรับเรื่องข้างต้นนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอยากทราบว่าใครมีสิทธิ์ครอบครองงานที่ค้างอยู่ระหว่างซัพพลายเออร์กับลูกค้า เนื่องจากลูกค้าได้จ่ายเงินไปแล้ว 50% จึงเรียนมาเพื่อขอคำแนะนำ

คำตอบ จากข้อมูลเท่าที่ให้มา ผมมีความเห็นว่าสัญญานี้เป็นสัญญาจ้างทำของมีข้อตกลงโดยการนำของมาทดลองจนเป็นที่พอใจ การที่คุณได้จ่ายเงินไปก่อน 50% น่าจะเป็นการจ่ายส่วนหนึ่งของค่าจ้างทั้งหมด ไม่ใช่เงินมัดจำสัญญา การที่คู่ค้าของคุณไม่ยอมทำตามสัญญาต่อไปโดยอ้างเหตุ เป็นการผิดสัญญา ถ้าไม่ติดใจอะไร ยอมเลิกสัญญากันแค่นี้ ผลสำเร็จของงานเท่าที่ทำถึงปัจจุบันเป็นของผู้ว่าจ้าง โดยเหตุที่คุณได้จ่ายเงินไป 50% ไม่ต้องจ่ายเพิ่ม หรือจ่ายเพิ่มตามผลสำเร็จของงานตามสัดส่วน เพราะงานยังไม่สมบูรณ์

แต่ถ้าคุณต้องการของ

1. ทำจดหมายบอกกล่าวให้เขาส่งมอบ ภายในเวลาอันสมควร
2. ถ้าไม่ส่งมอบ จึงบอกเลิกสัญญา เรียกค่าเสียหาย

ถ้าของมีมูลค่าสูง ดูท่าทางเรื่องจะไม่ง่าย ควรปรึกษานักกฎหมายสักแห่ง

KPI และ Supply Chain คืออะไร อย่ตอบแบบหวงความรู้

คำถาม อยากทราบว่า KPI เป็นวิธีการจัดซื้อแบบไหน และซัพพลายเชนมีความหมายอย่างไร อยากขอให้สมาคมตอบให้ละเอียด ไม่ใช่ตอบอย่างย่อ ๆ ก็ความรู้ไว้เพื่อชวนให้คนไปเข้าคอร์สเรียนเสียตั้งค์

คำตอบ KPI ไม่ได้เป็นระบบจัดซื้อค่ะ แต่เป็นเครื่องมือหนึ่งที่ใช้ในการบริหารงานเพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายขององค์กรที่ตั้งไว้ KPI ย่อมาจาก Key Performance Indicators บริษัทที่นำระบบนี้มาใช้จะต้องตั้งเป้าหมายที่ต้องการบรรลุ ไม่ว่าจะเป็นระดับองค์กร ระดับฝ่าย หรือเป้าหมายงานของแต่ละคน หลังจากนั้นก็มาพิจารณาว่าจะอะไรจะเป็นตัววัดผลงาน ซึ่งเรียกว่า indicators แล้วบรรดา indicators ที่คิดขึ้นมาั้น มี indicators ไหนที่สำคัญ จะเลือกมาใช้เฉพาะตัวที่สำคัญ จึงเรียกว่า Key Performance Indicators มีหลายตัวมากก็ไม่ไหวค่ะ เพราะจะขาด Focus และต้องใช้เวลาในการเก็บตัวเลขผลงานต่าง ๆ มากเกินความจำเป็น

ตัวอย่างเช่น ถ้าองค์กรตั้งเป้าหมายว่าปีหน้าต้องการมีกำไรเพิ่มขึ้น 5% ฝ่ายขายจะได้ KPI เป็นยอดขาย ค่าใช้จ่ายการตลาดที่ลดได้ ๆ ส่วน KPI ของฝ่ายจัดซื้ออาจเป็น การลดต้นทุนพัสดุ ระยะเวลาเครดิตที่ขอยืดได้ ลดปริมาณสินค้าคงคลังฯ KPI แต่ละตัวก็ต้องมีเป้าหมายด้วยนะคะ เช่นลดต้นทุนพัสดุได้กี่เปอร์เซ็นต์ เมื่อถึงรอบการประเมินผลงาน ก็จะนำผลงานตรงนี้จะมาพิจารณา

ส่วน Supply Chain ประกอบด้วยองค์กรต่างๆที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการส่งมอบสินค้าและบริการให้ลูกค้า เริ่มตั้งแต่ Suppliers ทั้งหมดของ Suppliers เรา บริษัทเรา ผู้ขนส่ง ยี่ปี่ว ซาปี้ว ไปจนถึงมือลูกค้า ซึ่งในอดีตต่างองค์กรก็ต่างบริหารงานของตน Supply Chain Management เข้ามาเพื่อให้องค์กรต่างๆที่อยู่ในโซ่ (Chain) เดียวกันเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันมากขึ้น โดยการทำงานแบบเป็น partners กันมากขึ้น มีการส่งข้อมูลถึงกัน ทั้งจาก Suppliers ไปถึงผู้ค้าปลีก หรือในทางกลับกันจากผู้ค้าปลีกกลับไปถึง Suppliers แต่ละองค์กรที่อยู่ในโซ่เดียวกันก็ต้องปรับปรุงตัวเองเพื่อให้ทุกองค์กรในสายโซ่นี้สามารถแข่งขันได้ จากแนวคิดที่ว่าเราจะไม่สามารถแข่งขันได้เลย ถ้าเรามี Suppliers ที่อ่อนแอ หรือมีองค์กรใดในสายโซ่อ่อนแอ

คงให้คำตอบได้ในเชิงแนวคิดค่ะ เพราะแต่ละเรื่องมีรายละเอียดมาก อยากเรียนให้ทราบว่าสมาคมฯไม่มีความคิดในการให้ข้อมูลแบบแท่งกึ่งเพื่อหวังสวดงค์ค่าสัมมนาแต่ประการใด เราเป็นสมาคมวิชาชีพซึ่งส่งเสริมในเรื่องความรู้อยู่แล้ว แต่ว่าหลายเรื่องไม่สามารถ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนโลก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

Email: helpdesk@pscmi@thai.org Website: www.pscmi.or.th

ที่จะเขียนรายละเอียดได้หมด (อย่างเช่นทั้งสองเรื่องที่คุณถามมา) เรื่องต่าง ๆ ที่ลงพิมพ์ในจุลสารของสมาคมฯ ก็เพื่อเป็นแนวคิด แนวทาง สำหรับสมาชิกท่านใดที่สนใจนำเรื่องใดไปปฏิบัติ ก็ต้องเพิ่มเติมความรู้กันเอง ซึ่งในปัจจุบันความรู้ก็หาได้ง่าย ไม่ว่าจะเป็นทางอินเทอร์เน็ต หนังสือฯ ส่วนคอร์สอบรมสัมมนาที่เราจัดขึ้น ก็เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งเท่านั้นเองค่ะ ที่อาจเรียกได้ว่าเป็น Shortcut เพราะวิทยากรเองก็ต้องใช้เวลาในการเตรียมมามาก บวกกับประสบการณ์จริงที่นำมาแบ่งปันค่ะ

Forward buying กับ Hedging เหมือนกันหรือต่างกัน

คำถาม กรุณาอธิบายความหมายของ Forward buying ว่าเหมือนหรือแตกต่างจาก Hedging อย่างไรบ้าง

คำตอบ นักจัดซื้อบางท่านอาจต้องทำ hedging เพื่อพยายามเลี่ยงความเสี่ยง (risk) ที่อาจขาดทุนต่อวัตถุดิบที่ต้องซื้อเข้ามาใหม่ เมื่อขายจำนวนเท่ากันที่มีอยู่ออกไปเป็นการชดเชย (offset) ราคาถูกแพงกว่ากัน พุดแค่นี้อาจไม่เข้าใจ ก็ไม่เป็นไร เดี่ยวดูตัวอย่างก็เข้าใจ ส่วนมากที่จำเป็นต้อง hedging คือพวกที่ผลิตสินค้าจากวัตถุดิบประเภท commodity เช่นโรงงานผลิตมอเตอร์ ใช้ลวดทองแดงมาทำมอเตอร์ ทองแดงถือเป็นสินค้าประเภท commodity ราคาขึ้นลงบ่อยเป็นวัน เป็นสัปดาห์หรือเป็นรายเดือนตามตลาดโลก นอกจากทองแดงก็เป็นพวกอลูมิเนียม ทองคำ ปิโตรเลียม จากพืชไร่เกษตร เช่น โกโก้ กาแฟ เป็นต้น

ขั้นต้นเรื่องเป็นการเกริ่นอีกนิด ก็คือว่า จะถือว่าเป็น hedging ได้ ต้องมีการซื้อและขายในเวลาเดียวกัน (หรือในเวลาใกล้เคียงกัน) และในตลาดต่างกัน เช่น ขาย (forward contract to sell) ในตลาดล่วงหน้า (future market) และซื้อ (spot buying) ในตลาดปกติ (cash market) หรือตลาดล่วงหน้า ดังนั้น ถ้าเป็นการซื้อล่วงหน้าใน future market อย่างเดียวจึงไม่เป็นการ hedging แต่เรียกว่า "forward buying" ซึ่งจะอธิบายก่อนเลย เข้าใจตรงนี้ก็เข้าใจ hedging ง่ายขึ้น

ตัวอย่างของ Forward buying เช่น เมื่อโรงงานผลิตมอเตอร์รับใบสั่งจากลูกค้าวันนี้ ตกลงกว่าอีก 6 เดือนจึงส่งมอบทางโรงงานกำหนดผลิตมอเตอร์จำนวนนี้ในอีก 3 เดือนข้างหน้า และถ้าซื้อทองแดงวันนี้ สมมุติราคา กิโลละ 100 บาท แล้วเก็บไว้อีก 3 เดือนจึงลงมือผลิต โรงงานจะเสียค่าเก็บรักษา (inventory carrying cost) ค่าดอกเบี้ย และอื่นๆ เดือนละ 5 บาท รวม 15 บาท ต้นทุนเป็น กก.ละ 115 แต่ราคาทองแดงที่เราจะซื้อล่วงหน้า ณ วันนี้ แต่ให้ส่งมอบอีก 3 เดือนข้างหน้าราคา กิโลละ 110 บาท (เรารู้ราคานี้เพราะตลาดเขากำหนดไว้) เราก็คิดออกอย่างง่าย ๆ ว่า เราควรสั่งซื้อล่วงหน้า (forward contract to buy) ใน future market ให้ส่งมอบแก่เราในอีกสามเดือนข้างหน้า ดีกว่าซื้อ ณ วันนี้ ซึ่งเราจะประหยัดได้ กก.ละ 5 บาท อย่างนี้เป็น forward buying หลายคนซื้อของประเภทนี้เข้าใจว่าตัวเองทำ hedging แต่ที่ซัด ๆ เป็นการซื้อที่เรียกว่า forward buying หรือ forward purchasing ซึ่งอาจมีค่าใช้จ่ายที่บ้าง

คราวนี้จะเริ่ม hedging จากตัวอย่างข้างบน ลูกค้านั่งสั่งซื้อมอเตอร์กับเรา โดยตกลงกันใช้ราคาปัจจุบัน ณ วันสั่งซื้อมอเตอร์ ซึ่งคำนวณราคาทองแดงเป็นฐานของราคามอเตอร์ คือ กก.ละ 100 บาท อีกสถานการณ์ก็คือ เรากับลูกค้าตกลงใช้ราคาทองแดงเป็นฐาน ณ วันส่งมอบ (คืออีกหกเดือนข้างหน้า) แต่เราต้องซื้อทองแดงล่วงหน้า 3 เดือนก่อนวันส่งมอบ เพราะการผลิตต้องใช้เวลา 3 เดือนจึงมองเห็นความเสี่ยง (risk) ในเรื่องราคาเกิดขึ้น คือความต่างของราคาที่เราต้องสั่งซื้อล่วงหน้าในวันนี้เพื่อให้ส่งมอบทองแดงอีกสามเดือนข้างหน้า กับ ราคา spot ณ วันส่งมอบ (ซึ่งไม่ว่าราคาจะเป็นเท่าไร) นักจัดซื้อจึงต้องทำ hedging ด้วยการสั่งขายล่วงหน้าจำนวนเท่ากัน กำหนดส่งมอบวันเดียวกับส่งมอบมอเตอร์ มาถึงตรงนี้ก็ถือว่าเริ่มเข้าสู่การทำ hedging แล้ว และ ณ วันส่งมอบมอเตอร์เราสั่งซื้อ spot purchase จำนวนเท่ากันเข้ามา เป็นการชดเชยกัน ตรงนี้จึงเป็นการ hedging ซึ่งเราอาจจะ gain หรือ loss ก็ได้ (เราจะทำ hedging ได้ ต้องมีข้อมูลเชิงลึก และต้องขออนุญาตระดับสูงด้วย เพราะเสี่ยง)

ตามตัวอย่างข้างต้น ถ้าวันส่งมอบมอเตอร์ กับวันส่งมอบทองแดงให้ผู้ใช้ที่เรายกหน้าไว้ไม่ตรงกันทีเดียว แทนที่เราจะซื้อสดในวันนั้น เราอาจซื้อล่วงหน้าระยะเวลาสั้น ๆ ให้ส่งมอบให้เราใกล้ที่สุดกับวันส่งมอบทองแดงที่เราขายล่วงหน้า เพื่อไม่ให้ราคาต่างกันมากก็ได้

สรุป hedging ขนานแท้ต้องมีการซื้อและขายพร้อมกันในตลาดต่างกัน แต่ตำราบางเล่ม พอทำ forward buying ก็เรียกว่าเป็นการ hedging เรียกว่า One way of hedging แล้ว และถ้าทำ hedging อย่างที่อธิบายข้างบน เขาเรียกว่าทำ hedging แบบซับซ้อน (hedging in more complex operations)

ที่อธิบายมานั้น ต้องเป็นที่เข้าใจว่า การซื้อขายล่วงหน้าทำผ่านตลาดของสินค้าชนิดนั้น เรียกว่า Exchanges เช่นตลาด London Metals Exchanges (LME) เป็นการค้ำกันด้วยกระดาษมากกว่าการส่งมอบของจริง พวกเรานักจัดซื้อตามปกติก็ซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายกันอยู่แล้วโดยอิงราคากับตลาดดังกล่าวและใช้สัญญาซื้อขายที่เรียกว่า "สัญญาสำเร็จรูป" (standard contracts)



Email : bspaltd@cscsoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
ในด้านการพิมพ์และออกแบบกล่อง ผลิตบรรจุภัณฑ์
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม
บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด
98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210
โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346

Mr. Cheocharn - Man of the year เชียวชาญ รัตนามัทธนะ - บุรุษแห่งปี



เมื่อต้นเดือนตุลาคมนี้เอง สมาคมฯ ของเราได้รับจดหมายแสดงความยินดีจากสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายนานาชาติ หรือ IFPSM - International Federation of Purchasing & Supply Management ว่า ในการประชุมคณะกรรมการบริหารสหพันธ์และสภาสมาชิกเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2549 ที่กรุงโรม ประเทศอิตาลี ที่ประชุมมีมติตัดสินให้ อาจารย์เชียวชาญ รัตนามัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย เป็นผู้ได้รับรางวัล Garner-Thèmoïn Award ประจำปี 2549 ในฐานะที่เป็นผู้บุกเบิกและเสียสละอย่างดียิ่งตลอดมา ได้หวังผลตอบแทน ในการพัฒนางานวิชาการจัดซื้อและบริหารซัพพลายของประเทศไทยให้เจริญก้าวหน้าทัดเทียมอารยประเทศ

ก่อนจะพูดถึงผลงานของอาจารย์เชียวชาญ นายกสมาคมของเรา ได้ทำอะไรไปบ้าง ผลงานจึงเข้าตากรรมการจนได้รับรางวัลอันทรงเกียรติชิ้นนี้ ผมใคร่ขอเล่าที่มาที่ไปของสหพันธ์ IFPSM และรางวัล Garner-Thèmoïn ให้ท่านทราบพอเป็นสังเขปก่อนครับ

แม้จะค้นหาประวัติดั้งเดิมค่อนข้างยาก แต่ก็พอจะสรุปได้ว่า IFPSM เกิดจากการรวมตัวกันระหว่างสองสถาบัน คือ European Purchasing Federation (EPF) และ International Purchasing Federation (IPF) กลายเป็น International Federation of Purchasing and Materials Management (IFPSM) ปัจจุบันสหพันธ์แห่งนี้มีสมาคมสมาชิกชั้นนำจากทั่วโลก 42 สมาคม เป็นต้นว่า อเมริกา อังกฤษ ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ฮังการี ฮอลแลนด์ สิงคโปร์ มาเลเซีย อินเดีย ศรีลังกา จีน ฟิลิปปินส์ ไทย เป็นต้น ในกลุ่มประเทศสมาชิกเหล่านี้ก็มีการสื่อสารไปถึงผู้ประกอบการวิชาชีพนี้ประมาณ 200,000 คน สมาคมจัดซื้อของไทยเราเข้าเป็นสมาชิกตั้งแต่ปี 2536 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน

ส่วนชื่อรางวัล Garner-Thèmoïn Award นั้น เามาจากชื่อของอดีตประธาน EPF สองท่านรวมกัน อดีตประธานท่านหนึ่งของ EPF มีชื่อว่า Tom L. GARNER เป็นชาวอังกฤษ สมัยนั้นท่านตั้งรางวัล Garner Medal ประจำปี มอบให้แก่ผู้ที่ประสบความสำเร็จในวงการวิชาชีพจัดซื้อในสหภาพยุโรป ต่อมาอดีตประธานของ EPF อีกท่านหนึ่งชื่อ André THAMOIN เป็นชาวฝรั่งเศส ก็กำลังจะสร้างรางวัลคล้ายกันขึ้นมาใหม่อีก แต่ได้เกิดการรวมตัวของ EPF กับ IPF กลายเป็น IFPSM ขึ้นมาเสียก่อน คณะกรรมการบริหารจึงได้กำหนดชื่อรางวัลใหม่โดยใช้ชื่อว่า IFPSM Garner-Thèmoïn Award



In early October, PSCMT received the congratulating message from IFPSM - International Federation of Purchasing & Supply Management that Mr. Cheocharn Ratanamahatana, President of the Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand, has won IFPSM's Garner-Thèmoïn Award for 2006. The award is given as a mark of highest esteem and appreciation for Mr. Cheocharn's outstanding contribution to the development of purchasing and supply management in Thailand. The award was given on September 29, 2006 in Rome, Italy during the IFPSM Board and Council Meeting.

Before revealing what Mr. Cheocharn, our President, has done and why IFPSM gave this richly deserved award to him, I would like to first describe what IFPSM and Garner-Thèmoïn Award are.

It is rather difficult to find out the fact and details, but in short, IFPSM is the merging between European Purchasing Federation (EPF) and International Purchasing Federation (IPF) to be International Federation of Purchasing and Materials Management (IFPSM). IFPSM is the union of 42 leading national and regional purchasing associations worldwide e.g., USA, UK, Australia, New Zealand, Hungary, Hong Kong, Singapore, Malaysia, India, Sri Lanka, China, Philippines, and Thailand. Within this community, about 200,000 procurement professionals can be reached. Our Thai association, PSCMT has joined as a member in 1993.

Garner-Thèmoïn Award originated from the two EPF Presidents; Tom L. GARNER, from the UK and André THAMOIN, from France were both Presidents of the European Purchasing Federation (EPF). Back then, the Garner Medal existed in the EPF as an annual recognition of outstanding achievement in the European purchasing community. Before the French branch of the EPF had an opportunity to introduce a second similar award, the Federation merged with the International Purchasing Federation (IPF). The newly formed International Federation of Purchasing and Materials Management (IFPSM) Executive



บริษัท เบบี้เซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



เงื่อนไขในการตัดสินผู้สมควรได้รับรางวัล Garner-Thémoin ในแต่ละปีคือ บุคคลนั้นจะต้องเป็นผู้เสียสละอย่างใหญ่หลวงชัดเจนและจริงจังในการทำประโยชน์พัฒนาวงการวิชาชีพจัดซื้อและบริหารซัพพลายและโลจิสติกส์ให้ก้าวหน้า โดยมีได้หวังผลประโยชน์ส่วนตน

ทีนี้ลองมาดูประวัติและผลงานของอาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทย ว่าทำไมทาง IFPSM จึงประกาศว่าท่านสมควรได้รับรางวัล Garner-Thémoin ประจำปี 2549 โดยจะแยกออกเป็นการทำธุรกิจ และการช่วยเหลือสังคมและวงการจัดซื้อ

กิจกรรมเกี่ยวกับธุรกิจ

อาจารย์เชี่ยวชาญ เป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท อัลฟา แมนเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์ จำกัด (AMC) ซึ่งจดทะเบียนก่อตั้งเมื่อปี 2540 ดำเนินธุรกิจในการจัดอบรมสัมมนาและบริการวิชาการพร้อมให้คำปรึกษาเกี่ยวกับวงการจัดซื้อและซัพพลาย ล้วน ๆ โดยไม่ยอมจัดอะไรรอก่อนหนีไปจากวงการวิชาชีพที่กล่าวเลย นับเป็นบริษัทเดียวเท่านั้นในประเทศไทยที่โปกส์ลงไป ที่วงการนี้โดยเฉพาะ ไม่ยอมออกแวกไปเรื่องอื่นเลย จึงไม่แปลกที่เมื่อพูดถึงงานจัดซื้อคนก็นึกถึงอาจารย์เชี่ยวชาญก่อนใครอื่น และในยุคเศรษฐกิจไทยฟองสบู่แตก บริษัทที่จัดอบรมสัมมนาได้ล้มหายตายจากไปเป็นจำนวนมาก แต่ AMC ก็ยังคงโด่งดังในการจัดสัมมนาเรื่องการจัดซื้อ ยังคงดำเนินกิจการต่อไปได้อย่างไม่กระทบกระเทือนมากนักทั้งที่เป็นบริษัทเกิดใหม่

วารสาร “วิทยายุทธ์จัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน” ท่านก็เป็นคนเริ่มจัดทำเมื่อปี 2541 นับเป็นวารสารฉบับแรกของประเทศไทยที่มีเนื้อหาโปกส์ลงไปทำงานจัดซื้อโดยเฉพาะ ซึ่งไม่มีใครเคยทำมาก่อน อีกทั้งยังจัดทำเป็นวารสาร 2 ภาษา พิมพ์ควบ ไทย-อังกฤษ ในทุกบทความ วารสารรายเดือนฉบับนี้ได้รับการสนับสนุนเอื้อเฟื้ออย่างยิ่งจาก NAPM สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่อนุญาตให้นำบทความชิ้นดีหลายเรื่องมาแปล ก่อนที่อาจารย์เชี่ยวชาญ จะมาดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการของบริษัท AMC นั้น ท่านเคยทำงานที่อื่นมาหลายตำแหน่ง เป็นต้นว่า

- เป็นผู้จัดการฝ่ายวางแผนและจัดซื้อ บจก. โอลิก (ประเทศไทย) ประมาณ 10 ปี ซึ่งเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ของสวิสเซอร์แลนด์ รับจ้างผลิตยาแผนปัจจุบัน
- อยู่ในตำแหน่ง ผู้เชี่ยวชาญการวางแผนการผลิตและควบคุมผลผลิตคงประมาณ 5 ปี ที่ บจก. แปซิฟิก พลาสติก ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ ดาวเคมีคอล สหรัฐอเมริกา
- ทำงานให้ บจก. ดาวเคมีคอล ไทยแลนด์ ในตำแหน่ง นักบริหารผลผลิตคงประมาณ 5 ปี
- ทำงานในตำแหน่ง หัวหน้าฝ่ายผลิต ของ บจก. เลอเปอติดี (ประเทศไทย) ซึ่งเป็นบริษัทผลิตยาชั้นนำของอิตาลี ประมาณ 4 ปี
- เป็นเกสซักรควบคุมการผลิตและแผนกประกันคุณภาพของโรงงานยา นิวเฟรนช์ ดิสเพนซารี ประมาณ 3 ปี
- เป็นเกสซักรฝ่ายผลิตของ สงวนฟาร์มามี ประมาณ 2 ปี

กิจกรรมเกี่ยวกับสังคมและวงการวิชาชีพจัดซื้อ

อาจารย์เชี่ยวชาญ ได้รับเชิญให้เป็นอาจารย์พิเศษ สอนตามมหาวิทยาลัยทั้งของรัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่องยาวนานจนถึงปัจจุบัน รวมเวลากว่า 20 ปี วิชาที่สอนได้แก่ เทคนิคการจัดซื้อ การควบคุมผลผลิตคง การวางแผนการผลิต โลจิสติกส์ การจัดการซัพพลายเชน และการเจรจาต่อรอง นอกจากนั้นยังได้รับเชิญให้ไปบรรยายในบริษัทต่าง ๆ ตลอดระยะเวลากว่า 20 ปี ชื่อเสียงของอาจารย์เชี่ยวชาญ ติดตลาดและติดปาก เป็นที่ยอมรับทั่วไปอย่างกว้างขวางว่าเป็นผู้บรรยายที่มีคุณภาพสูงยอดเยี่ยม และเป็นผู้ทุ่มเทเสียสละให้แก่วงการวิชาชีพจัดซื้อของประเทศไทย อย่างไม่หยุดหย่อนและทำงานแบบไม่รู้จักเหน็ดเหนื่อย

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทย ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 18 ปีที่แล้วโดยบุคคลคณะหนึ่ง ซึ่งอาจารย์เชี่ยวชาญก็เป็นหนึ่งในคณะผู้ก่อตั้งบุกเบิกชุดแรกนี้ และได้รับการโหวตเสียงเลือกตั้งให้เป็นนายกคนแรกของสมาคม ในปี 2531 และได้รับเลือกตั้งให้เป็นนายกสมาคมเรื่อยมาอีกทุกครั้งที่มิ

Committee chose to amalgamate the two awards and thus the IFPSM Garner-Thémoin award was born.

The Garner-Thémoin Award is presented to an individual who is modest, unselfish, sincere, and persistent efforts for the advancement of Purchasing, Supply Management and Logistics.



Now let's get back to see why Mr. Cheocharn has been selected as the winner of the 2006 IFPSM Garner-Thémoin Award.

Business Activities:

Mr. Cheocharn is a Managing Director of AMC (Alpha Management Consultant Co., Ltd.), since 1997. AMC is the first and the only company in Thailand that solely offers training and consulting services in purchasing and supply chain management. Its focus is only in such areas and thus fair to say that Mr. Cheocharn is the first to be called upon regarding purchasing. Especially during the economic downturn, lots of training and consulting companies in such areas did not stand a chance and had to flee while AMC has still grown strong regardless of its new-to-the-market status.

He is the founder and Chief Editor of the monthly bilingual, Thai-English journal, "Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest" since 1998. This is the first journal in Thailand that its contents purely dedicate to purchasing profession. Several articles in this journal have been complementary of NAPM, USA.

Before working with AMC as a Managing Director, he held various positions in a number of large and small organizations as follows:

- OLIC (Thailand) Limited, Swiss pharmaceutical toll manufacturer, ten years as "Planning and Purchasing Manager"
- Pacific Plastic Company Limited, a joint venture of Thai-American to manufacture polystyrene, five years as "Production Planning and Inventory Control Specialist"
- Dow Chemical Thailand Co., Ltd., an American chemical company, five years as the "Inventory controller"
- Lepetit (Thailand) Limited, an Italian pharmaceutical manufacturer, four years as the "Production supervisor"
- New French Dispensary, a small local pharmaceutical manufacturer, three years as "Production pharmacist and Quality Control Supervisor"
- Sanguan Pharmacy, a small local pharmaceutical manufacturer, two years as "Production pharmacist"

Civic and Fraternal Activities:

Mr. Cheocharn has contributed his time and effort for more than 20 years to be visiting lecturers for both undergraduate and graduate levels at more than 20 Governmental and Private Universities in Thailand. The subjects he has been teaching are purchasing, inventory control, production planning, logistics, supply chain management, and negotiation. He also has been conducting public trainings and seminars for several companies for more than 20 years. His name is remarkably well-established as a highly qualified educator who tirelessly devotes himself to Thailand's purchasing profession.

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt@thai.org Website:www.pscmt.or.th

การเลือกตั้ง จนถึงบัดนี้ได้รับเลือกให้เป็นนายกสมาคมรวม 18 ปีติดต่อกันมานับเป็นสถิติโลกของวงการวิชาชีพจัดซื้อ ที่ยังไม่มีใครทำได้เช่นนี้

ในฐานะที่เป็นนายกสมาคม ท่านไม่เพียงแต่สร้างสัมพันธ์ภาพของคนในวงการจัดซื้อในประเทศไทยให้ได้รู้จักกัน คุ้นเคยกัน แลกเปลี่ยนและเรียนรู้สิ่งใหม่กัน แต่ท่านยังได้ติดต่อสัมพันธ์กับสมาคมจัดซื้อของต่างประเทศด้วย เป็นต้นว่าเริ่มติดต่อสัมพันธ์กับสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์ (SIMM) ในปี 2534, เริ่มติดต่อขอความรู้จากสมาคมจัดซื้อของอเมริกา (NAPM หรือ ISM) เมื่อปี 2535, จากนั้นก็ขยายวงกว้างไปถึง MIPMM ของมาเลเซีย, IIMM ของอินเดีย, PISM ของฟิลิปปินส์, AIPMM ของออสเตรเลีย, CIPS ของอังกฤษ และได้นำชื่อสมาคมจัดซื้อของไทย PSCMT สมัครเข้าเป็นสมาชิกสหพันธ์จัดซื้อ IFPSM เมื่อปี 2536

หลังจากที่เป็นคนไทยคนแรกที่สอบผ่านและได้รับประกาศนียบัตร C.P.M. (Certified Purchasing Manager) จาก NAPM ของสหรัฐอเมริกา ท่านก็เอาความรู้มาเผยแพร่ และต่อมาก็กักชวนคนในวงการจัดซื้อของไทยและนักการศึกษาในมหาวิทยาลัย มาประชุมหารือและช่วยกันร่างหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรของคนทำงานในวิชาชีพจัดซื้อของประเทศไทยเราเอง ในที่สุดเมื่อปี 2537 สมาคมก็มีหลักสูตรแบบไทยแท้เกิดขึ้นสองระดับคือ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) และ C.P.S. (Certified Purchasing Specialist) ขณะนี้ประกาศนียบัตรทั้งสองระดับกำลังเป็นที่แพร่หลาย และได้รับความสนใจจากคนในวงการวิชาชีพจัดซื้อมากขึ้นตลอดเวลา อีกทั้งยังได้นำไปสอนเสริมให้แก่นักศึกษาในบางมหาวิทยาลัยอีกด้วย

ในปี 2544 อาจารย์เชี่ยวชาญในฐานะนายกสมาคม ได้ตอบรับคำเชิญชวนของศูนย์การค้านานาชาติ ITC-UNCTAD/WTO เพื่อร่วมโครงการ MLS นำร่องในการจัดอบรมและจัดสอบวิชาบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนนานาชาติ ระดับประกาศนียบัตรและระดับ Diploma ผลงานได้พิสูจน์ในระยะเวลาอีก 5 ปีต่อมา สมาคมภายใต้การนำของอาจารย์เชี่ยวชาญ ได้ดำเนินการตามข้อตกลงดังกล่าวสำเร็จผลอย่างสูงส่งมากกว่าองค์กรใดๆ ที่อยู่ในโครงการ MLS เดียวกันนี้

ด้วยกลยุทธ์และวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล สมาคมจัดซื้อฯ ภายใต้การนำของอาจารย์เชี่ยวชาญ ได้ตัดสินใจที่จะเดินหน้าเพิ่มความแข็งแกร่งของวงการจัดซื้อไทยให้มีมาตรฐานการจัดซื้ออันเป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติมากยิ่งขึ้น จึงร่วมมือกับสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศอังกฤษ CIPS (The Chartered Institute of Purchasing & Supply) นำเอาหลักสูตรระดับประกาศนียบัตรขั้นต้น และระดับประกาศนียบัตรขั้นสูง เข้ามาจัดอบรมและจัดสอบตั้งแต่ปี 2547 และด้วยเวลาเพียง 2 ปีเท่านั้นพบว่าได้รับความสนใจจากผู้ประกอบวิชาชีพจัดซื้ออย่างล้นหลาม

จากสิ่งทั้งหลายทั้งปวงที่อาจารย์เชี่ยวชาญได้ทุ่มเทให้วงการจัดซื้อของไทย ดังกล่าวมาแล้ว ส่งผลให้คนในวงการเกิดความตระหนักอย่างเต็มเปี่ยมว่า การศึกษาเรียนรู้ให้ถูกวิธีหรือการสอบเพื่อรับประกาศนียบัตรนั้น คือหนทางที่จะนำไปสู่ความยอมรับว่าการจัดซื้อคือวิชาชีพที่มีคุณค่า

แม้การดำรงตำแหน่งนายกสมาคมจะมีเพียงวาระละ 2 ปี แต่ทุกครั้งเมื่อหมดวาระลงและจะต้องมีการเลือกตั้งใหม่ มวลสมาชิกในที่ประชุมก็เสนอชื่อให้อาจารย์เชี่ยวชาญเป็นนายกต่อไปอีก เหตุการณ์เกิดขึ้นซ้ำแล้วซ้ำอีกตั้งแต่เริ่มตั้งสมาคมจนกระทั่งถึงปัจจุบัน ท่านได้รับเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ให้เป็นนายกสมาคมเรื่อยมาตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบันรวม 18 ปีโดยไม่มีคู่แข่งเลย

เป็นที่รับรู้กันทั่วไปในประเทศไทยว่า อาจารย์เชี่ยวชาญเป็นผู้จุดประกายแลทุ่มเททุกอย่างในการพัฒนาและปฏิวัติวงการจัดซื้อของไทยตลอดระยะเวลา 20 ปีที่ผ่านมา ใช้วิธีการหลากหลายในการเปลี่ยนจากวงการจัดซื้อแบบน้ำเน่าที่นำสงสัยน่าเคลือบแคลง ไปสู่การทำงานอย่างมีความรู้ที่ถูกต้องทันสมัยมีมาตรฐานและมีจรรยาบรรณ หากปราศจากการทุ่มเทอย่างหนักหน่วงจริงจัง และจริงใจ และทำอย่างต่อเนื่องไม่ย่อท้ออย่างที่ท่านได้ทำไปแล้วนั้น วงการวิชาชีพจัดซื้อของไทยคงไม่ก้าวมาไกลถึงขนาดนี้

ด้วยความรู้และประสบการณ์ของอาจารย์เชี่ยวชาญ ประกอบกับชื่อเสียงและความเสียสละทำงานเพื่อส่วนรวม ท่านจึงได้รับเชิญให้เป็นที่ปรึกษาของสมาคมไทยโลจิสติกส์และการผลิต (TLAPS) ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2536 เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน ท่านได้รับการแต่งตั้งเมื่อปี 2539 ให้เป็นคณะทำงานชุดแรกเริ่มของ EDI Purchasing Working Group และล่าสุดเมื่อปี 2548 ได้รับเชิญให้นำสมาคมเข้าร่วมเป็นหนึ่งใน 16 หน่วยงานเพื่อจัดตั้งเป็นสมาพันธ์โลจิสติกส์ไทย (TFL)

มีข้อมูลบางอย่างที่เป็นสิ่งบ่งบอกถึงความยอมรับในวงสังคมของอาจารย์เชี่ยวชาญ แสดงถึงความเป็นผู้เสียสละอย่างใหญ่หลวง อ่อนน้อมต่อตน ไม่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน ซื่อสัตย์จริงใจ และทุ่มเทให้สังคม เป็นต้นว่า

Mr. Cheocharn is a founding member and has been elected to be the President of PSCMT (Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand) consecutively from the very beginning in 1988 until the present, an unbeatable record of 18 years in the top purchasing position.

As the President of PSCMT, he has not only built up good relationships and networking among purchasing professionals in Thailand, but also with several purchasing associations worldwide, started with SIMM in 1991, NAPM or ISM in 1992, then with MIPMM, IIMM, PISM, AIPMM, CIPS, and became a member of IFPSM in 1993.

After he was awarded the C.P.M. certificate from NAPM, he has teamed up with both educators and practitioners to design local certification programs in Thailand. Finally, the very Thai-owned certificates, C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) and C.P.S. (Certified Purchasing Specialist) have been implemented by PSCMT since 1994. These two certification programs have increasingly become well-known in Thai purchasing profession and have long been introduced into some universities' programs.

In 2001, PSCMT has accepted an invitation from ITC-UNCTAD/WTO as part of the pilot working group initiating the certification and diploma training in International Purchasing & Supply Chain Management. After 5 years of operation, PSCMT under his leadership has become the most successful (among 70 other organizations) in implementing the program, in terms of the number of both participants and graduates.



With his vision and a proper strategy, in 2004, Mr. Cheocharn decided to strengthen PSCMT's international standard of purchasing by joining CIPS to start the certification program in basic and advanced levels. With only two years of implementation, this program receives overwhelming and positive responses from the purchasing profession in Thailand.

From his great effort mentioned, the Thai purchasers now become fully aware of training and certification in purchasing, resulting in good recognition and acceptance as a purchasing profession.

Despite the only two-year term for PSCMT's presidency, all members have asked him to continue his service, from the beginning until the present, with no other nominations for candidates. He has been elected to be the president continuously for 18 years without any competitors.

It is well recognized in Thailand that Mr. Cheocharn has originated and spent more than 20 years in developing and revolutionizing the technical know-how for purchasing practice and ethical code of conduct for purchasing profession in Thailand, from scratch to an international standard. Without his continuous hard work, sincere devotions, and persistent efforts, the advancement of purchasing profession in Thailand would not have accomplished this far.

Because of his knowledge and valuable experiences, together with his outstanding and great contributions in purchasing profession, he has been invited to be the advisor of Thai Logistics and Production Society (TLAPS) from its beginning in 1993 continuously until the present. He was also appointed to be the founding committee member of "Thailand EDI Purchasing Working Group" in 1996, and was recently invited to be one of sixteen founding committee members of "Thai Federation on Logistics" in 2005.

The following are some other records that show social recognitions on his great contribution, modest, unselfish, sincere, and persistent effort for Thai society. He was elected to be the Executive Vice President of

ท่านได้รับเลือกให้ดำรงตำแหน่งอุปนายกฝ่ายบริหาร ของเภสัชกรรมสมาคมแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ 4 ปี ได้รับเลือกให้เป็นเลขาธิการสมาคมเภสัชอุตสาหกรรม 4 ปี ได้รับเลือกให้เป็นประธานเภสัชกรรมสโมสร 8 ปี ทุกตำแหน่งที่กล่าวมานั้น ไม่มีเงินเดือน ไม่มีเบี้ยเลี้ยง

สรุปผลงานและความเสียสละของอาจารย์เชี่ยวชาญ

สิ่งที่อาจารย์เชี่ยวชาญได้เสียสละตลอดระยะเวลา 20 ปีที่ผ่านมา แยกแยะผลงานออกได้ชัดเจน 4 อย่าง ซึ่งทำให้บังเกิดโฉมใหม่ในวงการจัดซื้อของไทย ดังนี้

อย่างแรกและเป็นสิ่งสำคัญยิ่งที่ทำให้เกิดผลดีอย่างอื่นตามมา คือเมื่อ 18 ปีที่แล้วท่านได้ร่วมมือกับคนกลุ่มหนึ่งประมาณ 20 คนเป็นหัวหน้าให้มีการจัดตั้งสมาคมจัดซื้อ ภาพลักษณ์ในวงการจัดซื้อขณะนั้นค่อนข้างจะติดลบ ไม่มีใครอยากจะเข้าไปยุ่งหรือแปดเปื้อนด้วย แต่อาจารย์เชี่ยวชาญได้ยอมเอาตัวเองไปคลุกในน้ำเน่าที่ไม่มีใครอยากไปเล่น วัตถุประสงค์หลักสองข้อของสมาคมเมื่อ 18 ปีที่แล้วคือ แลกเปลี่ยนความรู้ และข้อมูลเพื่อให้ทันเกมมิให้ถูกซัพพลายเออร์หลอก เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของบริษัทที่ตนทำงานอยู่ วัตถุประสงค์อีกข้อคือ หาวิธีการที่จะเสริมสร้างภาพลักษณ์คนในวงการจัดซื้อให้เป็นที่ยอมรับ และกำจัดการปฏิบัติที่ไม่ชอบมาพากล ออกจากระบบจัดซื้อของไทย ให้มีการปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ มีเกียรติและศักดิ์ศรี ร่วมกันรักษาชื่อเสียงบริษัทของผู้ซื้อและผู้ขาย

อย่างที่สองที่อาจารย์เชี่ยวชาญทำคือ การเปิดโลกทัศน์ให้วงการจัดซื้อของไทย ท่านได้สร้างเครือข่ายข้ามประเทศไปทำความรู้จักกับสมาคมทำนองเดียวกันในต่างประเทศหลายสิบแห่งที่อยู่ภายใต้สหพันธ์ IFPSM ด้วยกัน ส่งผลให้สมาคมรับทราบความเคลื่อนไหวในวงการและเกาะติดเหตุการณ์สำคัญได้อย่างรวดเร็วทันเวลา แล้วนำมาถ่ายทอดในรูปแบบการสัมมนาอบรมให้สมาชิกและผู้สนใจได้เรียนรู้หรือเตรียมตัว นับเป็นประโยชน์มากต่อวงการวิชาชีพจัดซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับบริษัทเล็ก ๆ ซึ่งค่อนข้างจะด้อยโอกาสในการหาข้อมูลและการเรียนรู้เพื่อจะพัฒนาตนเอง

ประเด็นที่สาม ซึ่งอาจารย์เชี่ยวชาญจัดประกายให้แก่ผู้คนในวงการจัดซื้อก็คือ การเรียนการอบรมสัมมนาและการสอบเพื่อวัดความรู้ ไม่ว่าจะสอบผ่านหรือไม่ แต่ผู้สอบก็จะมีโอกาสได้รู้จักตนเองหรือจุดอ่อนหรือจุดด้อยของตนเองเพื่อจะจัดการแก้ไขก่อนจะกลายเป็นปัญหา นอกจากนั้นการสอบเพื่อรับประกาศนียบัตรยังเป็นการขับเคลื่อนวงการจัดซื้อให้ไปในทิศทางที่ถูกต้อง และหน่วยงานก็สามารถใช้ประกาศนียบัตรเป็นเครื่องมือแยกแยะความสามารถของผู้สมัครงานได้ หรือใช้เพื่อขึ้นเงินเดือนเลื่อนตำแหน่งของคนในวงการจัดซื้อได้ด้วย

อย่างสุดท้าย คือการที่อาจารย์เชี่ยวชาญเปิดประตูสู่อินเทอร์เน็ต เพื่อนำเอาเทคโนโลยีและระบบการเรียนการสอนและประกาศนียบัตรจากประเทศที่พัฒนาแล้วเข้ามาใช้ในประเทศไทย เพิ่มเติมจากระบบประกาศนียบัตร C.P.S./ C.P.K. ที่เป็นของไทยเราเอง ผลที่ตามมาก็คือ วงการจัดซื้อของไทยได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจมากขึ้นเป็นลำดับ ทั้งจากบริษัทในประเทศและบริษัทต่างประเทศทั่วโลกที่จะเข้ามาลงทุนในบ้านเรา

วงการจัดซื้อบ้านเราเป็นหนี้บุญคุณอาจารย์เชี่ยวชาญอย่างยิ่ง จากสิ่งที่ท่านได้ทุ่มเททั้งสี่ประการดังกล่าวข้างต้น ท่านได้ใช้เวลาตลอดยี่สิบปีที่ผ่านมาในการที่จะลบล้างชื่อเสียงด้านลบของนักจัดซื้อ และเพิ่มคุณค่าความน่าเคารพนับถือให้แก่วงการจัดซื้อ มาถึงวันนี้ เราสามารถยืนนามบัตรของเราออกไปอย่างมั่นใจและภาคภูมิใจ เราขอคารวะในความเสียสละอันยากที่จะหาใครเสมอเหมือน

ขอบคุณ IFPSM ที่มอบรางวัล Garner-Thèmoine ประจำปี 2549 ให้แก่อาจารย์เชี่ยวชาญ รางวัลนี้เหมาะสมอย่างยิ่งที่สุดสำหรับความเสียสละอันยิ่งใหญ่และการทุ่มเทอย่างไม่เห็นแก่เหน็ดเหนื่อยของท่านผู้นี้ ต่อวงการจัดซื้อและซัพพลายเชนตลอดหลายปีที่ผ่านมา



the Pharmaceutical Association of Thailand under Royal Patronage for four years. He was elected to be the Secretary General of the Production Pharmacist Association for four years, and was elected to be the Chairman of Pharmaceutical Club for 8 years. All mentioned activities are social contributions; neither salary nor remuneration was received.

What Mr. Cheocharn have done in a nut shell

The contributions that Mr. Cheocharn have been immensely involved in the past few decades could be summarized into 4 categories below, giving purchasing field a new definition and full visibility among the Thai communities.

The first and foremost is the fact that 18 years ago, he was the one initiating a small group of 20 people in the field to establish a purchasing association. Since the purchasing personnel back then had quite negative impressions, Mr. Cheocharn was taking on a heroic role working on an entity nobody would want to mess with. The two main purposes of the association back then were 1) to exchange purchasing knowledge and be aware of what suppliers were up to by not falling into their traps, which in turn protect the company's benefit as much as possible, and 2) to find some strategies to protect good images of purchasing officers while getting rid of the bad impressions of corruption, a notorious remark within typical purchasing community. All transactions must be conducted with professional competence, dignity and the responsibility to maintain the ethical reputation of the supplier's company and that of the purchaser's company.

The second is to open up a new horizon to purchasing discipline by establishing good networking policies and implementations with similar organizations worldwide through IFPSM. This enabled our purchasing association to be well informed about the rest of the world in this field and can offer accurate and state-of-the-art information to public and Thai purchasing profession as a whole. In particular, small local companies could potentially benefit from the association through various seminars and training to enhance their competitive advantages, which seems to be untenable in the past.

The third is to originate the new learning system and certification programs to encourage each person to evaluate their strengths and weaknesses then resolve accordingly to maximize the strengths and minimize their weaknesses. In addition, the certificate can be used to standardize the system by moving into a right direction, by using it as an assessment tool for industries that are looking for job candidates, as well as an assessment tool for job promotion/salary decisions.

The fourth is to adopt new reliable technologies and certification systems from many well-developed countries, so that the Thai purchasing community would have a high-quality and systematic ways of learning, on top of two existing Thai-owned certification programs. As a result, the Thai purchasing communities have progressively gained some trustworthiness and respects from both national and international purchasing organizations throughout the world.

As mentioned above, the Thai purchasing community is undoubtedly indebted to this man. He has been dedicating himself wholeheartedly and willingly for the past 20 years to wipe out the purchasing disrepute and replace it with gratification and self-respect in purchasing profession. At this point, we can now hand over our name card with absolute dignity and pride. Thanks so much! We really do appreciate his second-to-none devotion to this purchasing profession and communities.

Many thanks to IFPSM for giving him the Garner-Thèmoine Award. This recognition is indeed so well deserved for the magnificent contribution that he has made to Purchasing and Supply over many years.



รายงานโดย

สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.

อุปนายก สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Reported by.....

Suchart Prasertsom C.P.S.

Vice President - Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 122 ประจำเดือนธันวาคม 2549 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

CSR in APEC Supply Chain จริยธรรมของซัพพลายเชนในกลุ่มเอเปค

โดย ... **เชียวชาญ รัตนามัทธนะ** C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

By ... **Cheocharn Ratanamahatana**, C.P.M., A.P.P., MCIPS
President - Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand



การประชุมเอเปคครั้งที่ 14 เพิ่งผ่านไปหมาด ๆ เมื่อวันที่ 18-19 พฤศจิกายน ที่กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม เจ้าภาพได้กำหนดคำขวัญของการประชุมเอาไว้ว่า "มุ่งหน้าสู่ชุมชนพลวัตหนึ่งเดียว เพื่อการพัฒนาและเจริญรุ่งเรืองอย่างยั่งยืน" (Towards One Dynamic Community for Sustainable Development and Prosperity) ท่านคงจำได้นะครับว่าเมื่อสามปีที่แล้วประเทศไทยเราเป็นเจ้าภาพจัดประชุมเอเปคครั้งที่ 11 เมื่อปี 2003 และตอนนั้นไทยเราได้ตั้งคำขวัญของการประชุมว่า "โลกของความหลากหลาย - ร่วมมือกันเพื่ออนาคต" (A World of Differences: Partnership for the Future) สำหรับครั้งถัดไปคือครั้งที่ 15 เขาจะจัดการประชุมที่ประเทศออสเตรเลียในปี 2007 คอยติดตามข่าวนะครับว่าคำขวัญของออสเตรเลียจะเป็นอย่างไร

เอเปค คือความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างสมาชิกในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก โปรดทราบว่าในกลุ่มเอเปคนี้เขาเรียกสมาชิกแต่ละประเทศว่า "เขตเศรษฐกิจ" แทนที่จะเรียกสมาชิกว่า "ประเทศ"

เอเปคได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1989 โดยมีสมาชิกเริ่มต้นเพียง 12 เขตเศรษฐกิจ ดังนี้ ออสเตรเลีย บรูไนดารุสซาลาม แคนาดา อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น มาเลเซีย นิวซีแลนด์ ฟิลิปปินส์ เกาหลี สิงคโปร์ ไทย สหรัฐอเมริกา

ต่อมาในปี 1991 มีสมาชิกเพิ่มอีก 3 รายคือ ไทย ยองกง จีน
ถัดมาในปี 1993 มีสมาชิกเพิ่มใหม่อีก 2 รายได้แก่ เม็กซิโก และปาปัวนิวกินี

ในปี 1994 มีสมาชิกเข้าใหม่อีก 1 ราย คือ ชิลี
และล่าสุดเมื่อปี 1998 มีสมาชิกมาเพิ่มอีก 3 รายคือ เปรู รัสเซีย เวียดนาม สมาชิกของกลุ่มเอเปครวม 21 เขตเศรษฐกิจดังกล่าวนี้ มีประชากรรวมกันเท่ากับ 40% ของพลเมืองทั้งโลก มีผลผลิตมวลรวมหรือจีดีพีเท่ากับ 56% ของทั้งโลก และมูลค่าการค้าขาย 48% ของทั้งโลก คงถึงบางอ้อแล้วนะครับว่าทำไมผู้นำของประเทศทั่วโลกจึงให้ความสำคัญกับความเคลื่อนไหวของเอเปคเป็นอย่างยิ่ง

กิจกรรมและโครงการของเอเปคมีหลากหลาย มีการจัดตั้งคณะกรรมการและผู้เชี่ยวชาญเข้าไปดำเนินการในแต่ละโครงการ ในบรรดาสถาบันเหล่านี้มีเรื่องหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพของเราโดยตรงคือ "จริยธรรมของซัพพลายเชนในกลุ่มเอเปค" ผมขอเรียนให้ทราบไว้ในที่นี้ว่า ภาษาอังกฤษเขาใช้คำว่า CSR - Corporate Social Responsibility ซึ่งมีความหมายว่าองค์กร

The fourteenth APEC was held in Hanoi, Vietnam during 18-19 November 2006. The theme is "Towards One Dynamic Community for Sustainable Development and Prosperity". You might remember that Thailand was the host for 11th APEC Summit with the theme "A World of Differences: Partnership for the Future". The fifteenth APEC will be hosted by Australia.

Asia-Pacific Economic Cooperation, or APEC, is the premier forum for facilitating economic growth, cooperation, trade, and investment in the Asia-Pacific region. APEC was established in 1989 to further enhance economic growth and prosperity for the region and to strengthen the Asia-Pacific community.

The first 12 members are Australia, Brunei Darussalam, Canada, Indonesia, Japan, Malaysia, New Zealand, Philippines, Republic of Korea, Singapore, Thailand, and United States.

In 1991, three more members have joined in; they are Chinese Taipei, Hong Kong China, and People's Republic of China.

Another two members have joined in 1993; they are Mexico and Papua New Guinea.

Chile has joined in 1994.

And the latest, in 1998, another three members have joined; they are Peru, Russia, and Vietnam.

There are 21 members in APEC -- referred to as "Member Economies" -- which account for approximately 40% of the world's population, approximately 56% of world GDP, and about 48% of world trade. That is why the leaders of all countries are paying a very high attention to APEC's movement.

Several activities and projects have taken place in APEC. Committees and experts have been selected to handle and run each project smoothly and effectively. Among those projects, "CSR in APEC Supply Chain" is the direct concern to our purchasing and supply chain professionals.

An involvement in a global supply chain not only opens new



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329



ทั้งหลายจะต้องรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ไม่ควรดำเนินธุรกิจ และกิจกรรมโดยมุ่งหวังกำไรอย่างเดียวโดยไม่ใส่ใจต่อทรัพยากรต่อสังคมและต่อสิ่งแวดล้อม ผมยังหาคำแปลที่ถูกต้องเหมาะสมและกระชับไม่ได้ จึงขออนุญาตใช้คำว่า "จริยธรรม" แทนคำว่า CSR ไปพลางก่อน

ในซัพพลายเชนของโลกการค้าแบบโลกาภิวัตน์นั้น แม้จะเต็มไปด้วยโอกาสใหม่ ๆ ในการทำธุรกิจ แต่ก็มีมีความท้าทายอย่างใหม่ที่คู่ค้าจะต้องปฏิบัติให้สอดคล้องกับกติกาสากลด้วย ความท้าทายใหม่ล่าสุดในขณะนี้ก็คือเรื่องของ CSR ซึ่งผมสังเกตได้ชัดเจนว่าในต่างประเทศพูดถึงเรื่องนี้กันดีและหนาหูมากในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา บางทีพวกเราก็อาจมองหรือเข้าใจไปว่าเป็นเครื่องมือที่ใช้กีดกันทางการค้าประเภท NTB (Non-tariff barrier) เหมือนอย่างในสมัยที่คู่ค้าเรียกร้องให้มีประกาศนียบัตร ISO-9000 และนำเป็นห่วงว่ากำลังส่งผลให้คู่ค้าประเภท SMEs ที่ไม่ระมัดระวังตกอยู่ในภาวะอันตรายเมื่อต้องค้าขายกับคู่ค้าในประเทศที่พัฒนาแล้ว เรื่องของ CSR นั้นจะครอบคลุมถึงการปฏิบัติเกี่ยวกับลิขสิทธิ์ทางปัญญา การจ้างแรงงาน การทุจริตคอร์รัปชัน และการรักษาสีเขียวสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

ในการหารือกันของคณะกรรมการมีความเห็นตรงกันว่า เป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้บริหารขององค์กรธุรกิจจะต้องมีความรู้และเข้าใจบทบาทของ CSR ในซัพพลายเชน หากไม่สามารถทำให้คู่ค้าตลอดซัพพลายเชนร่วมมือในเรื่องนี้ได้ อย่างมีประสิทธิภาพ ก็จะส่งผลให้ธุรกิจประสบปัญหาและอุปสรรค ในทางตรงกันข้าม หากมีการบริหารจัดการ CSR เป็นอย่างดีในซัพพลายเชน ก็จะเป็นการสร้างความแข็งแกร่งให้ระบบและสร้างความมั่นใจแก่คู่ค้ารายใหม่ที่จะเข้ามาร่วมวงด้วย ดังนั้น การสร้างความเข้มแข็งของ CSR ตลอดซัพพลายเชน จึงเป็นประเด็นสำคัญยิ่งยวดที่จะส่งเสริมและเพิ่มพูนการค้าระหว่างกัน

เมื่อเดือนที่แล้ว คุณอารียา โรจน์วิที ผู้เชี่ยวชาญอาวุโส จากกระทรวงแรงงาน ได้แนะนำให้ผมรู้จักกับ คุณ โอจิมิ ทาคาโตะ รองประธานและกรรมการผู้จัดการ สถาบันการศึกษาและอบรมนานาชาติ ของเอเปก และ คุณ เอ็ทสุ อินาบะ ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ของสถาบันเดียวกัน พร้อมทั้งแจ้งให้ผมทราบว่าทางเอเปกกำลังพิจารณาแต่งตั้งให้ผมเป็นตัวแทนของประเทศไทย ไปช่วยทำงานร่วมกับตัวแทนของประเทศอื่นในกลุ่มเอเปก ในโครงการ "CSR ของซัพพลายเชนในกลุ่มเอเปก" นับว่าเป็นเกียรติอย่างยิ่งสำหรับผมที่ได้รับหมายว่าไว้วางใจเช่นนั้น

โครงการนี้มีเป้าหมายจะรวบรวมกรณีศึกษาที่เป็นตัวอย่างดี (และตัวอย่างไม่ดีหรือความล้มเหลว) จากประเทศสมาชิกทั้งหมด มาจัดทำเป็นหลักสูตรสำหรับผู้บริหารของธุรกิจทั้งหลาย ให้ใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติ และศึกษาเพื่อเตรียมพร้อมเผชิญกับความท้าทายที่เป็นเงื่อนไขในการค้าขายแบบไร้พรมแดน และเนื่องจากเป็นโครงการที่ค่อนข้างจะเร่งด่วน ผมจึงใคร่ขอประกาศผ่านจดหมายข่าวฉบับนี้ว่า หากท่านผู้ใดประสงค์จะให้ผมสัมภาษณ์หรือจะให้ข้อมูลของบริษัทของท่านกับคู่ค้า อันเกี่ยวกับ CSR กรุณาติดต่อมาที่ผมเร็วที่สุดเท่าที่จะเร็วได้ ที่ 08 1628 7855 หรือ cheocharn@thai.org และเป็นสิทธิ์ของท่านที่จะให้เปิดเผยหรือปิดบังชื่อก็ได้

ท่านคงเห็นแล้วว่านะครับ สมัยนี้เป็นยุคของโลกาภิวัตน์ เป็นยุคที่โลกไร้พรมแดน มีการติดต่อถึงกันง่ายขึ้นและรวดเร็วขึ้น การทำงานในระบบซัพพลายเชนอย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพเท่านั้นที่จะอยู่รอดและปลอดภัยต่อให้เก่งให้แน่แค่ไหนในอดีต ถ้าไม่ปรับตัวเองตลอดเวลาเพื่อไม่มีความรอบรู้และความเข้าใจในวิทยาการที่ถูกต้อง และให้สอดคล้องกับสถานะการณ์ในแต่ละช่วงเวลา ก็อาจตกที่นั่งลำบากไม่ช้าก็เร็ว

บางคนเตือนเอาไว้ว่า ถ้าคุณทำธุรกิจวันนี้โดยใช้ความรู้เก่าของเมื่อวานนี้ คุณก็อาจจะกระเด็นออกจากธุรกิจในวันพรุ่งนี้!

นโยบายของสมาคม เน้นความสำคัญในการสร้างบุคลากรมืออาชีพเป็นที่ยอมรับ จึงมีการอบรมและการสอบเพื่อแสดงวิสัยฐานะของตนเอง โดยจัดอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาสิบกว่าปีที่ผ่านมา สำหรับฉบับนี้ผมจะกล่าวถึงหลักสูตรยอดฮิตของสมาคม 2 หลักสูตรดังต่อไปนี้

opportunities for business, but also poses new challenges to reckon for the companies in meeting international rules and standards. The challenges are aggravated in the light of growing pressure to take into account corporate social responsibilities (CSR) under which businesses activities are scrutinized by multitudes of stakeholders. Some of the aspects of CSR can be viewed as non-tariff barriers to local suppliers who are not familiar with the international practices of business. This is particularly true for the small- and medium-scale industries in the supply chain. One of the APEC projects carried out under HRD-CBN addressed the issue of risk in the emerging concerns for corporate social responsibility (CSR) in APEC. CSR practiced by the large multinationals will affect the small- and medium-scale industries in its supply chain. The said project identified that CSR must be practiced throughout the supply chain and even the local SMEs have to be prepared for it. Of various elements of CSR, intellectual property rights (IPR), labor practices, corruption, and environment protection are some of the issues which will affect the way business is done.

While CSR will be taken up in ISO discussion, there is a clear need for business executives to understand the implications of CSR in the supply chain management. Without effective ways to cascade the "correct" values throughout the supply chain, business will face a major stumbling blocks. If CSR is managed effectively through the supply chain, on the other hand, it would contribute to the strengthening of the system and to the greater confidence in the emerging suppliers. Thus, strengthening CSR through supply chain will be a critical element in facilitating the increase in trade of goods and services.

Last month, Khun Areeya Rojvithee introduced me to know Mr. Ojimi Takato, Vice President and Managing Director of Institute for International Studies and Training (IIST) - APEC, and Mrs. Etsu Inaba, Director of Human Resource Development Department of IIST - APEC and let me know that my name was in the process of consideration to be the representative from Thailand to participate with other representatives from other APEC members to handle the project - CSR in APEC Supply Chain. This is very much an honor for myself.

This project will gather best practices of CSR in the supply chain management so as for large multinationals and the SMEs in the APEC region will develop its preparedness to face the challenges in the liberalized environment. As the timelines are very tight, I would like to ask for your cooperation if you are willing to be interviewed about CSR and your company. Your name and company may not be disclosed if you wish. Please contact me as soon as possible at 081-628-7855 or cheocharn@thai.org

You must realize that in the globalization economy, only the efficient SCM would survive. No matter how efficient you were in the past, without updating yourself to ensure you have the correct understanding and knowledge, you are surely in trouble sooner or later.

Some say if you are doing business today with yesterday's knowledge, you will be out of business tomorrow!

PSCMT has spent a lot of effort in building the professionals in our field. We provide training and examinations for certification program throughout the past ten years. At present, there are top two certification programs which I would like to recommend.

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

E.mail: helpdesk@pscmt@thai.org Website:www.pscmt.or.th

หลักสูตรแรกคือ การบริหารงานจัดซื้อและซัพพลาย ซึ่งเป็นหลักสูตรที่สมาคมของเราร่วมมือกับสถาบัน CIPS ประเทศอังกฤษ จัดไปแล้ว 4 รุ่น มีคนเรียนไปแล้วประมาณ 150 คน กำลังจะเปิดรุ่นที่ 5 ต้นปีหน้า หลักสูตรนี้ต้องเรียน 5 วิชาด้วยกันดังต่อไปนี้

- Module 1 - Understanding Purchasing Principles
- Module 2 - Selecting the Right Supplier
- Module 3 - Effective Negotiation in Purchasing and Supply



Module 4 - Managing Inventory
Module 5 - The Business Environment for Purchasing & Supply
ผู้เรียนทุกคนพร้อมทั้งผู้บังคับบัญชาและคู่สมรส จะได้รับเชิญให้เข้าไปรับประกาศนียบัตรจากเอกอัครราชทูตอังกฤษประจำประเทศไทย ณ สถานทูตอังกฤษ ถนนเพลินจิต พร้อมทั้งร่วมงาน Cocktail party ในสถานทูตด้วย หากสนใจจะสมัครเรียน หรือจะดูรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาคลิกไปที่เว็บไซต์ของสมาคม www.pscmt.or.th หรือส่งอีเมลไปที่ pscmt@thai.org หรือโทรศัพท์ไปขอเอกสารก็ได้ที่ 0 2260 7326-8 กรุณาแจ้งมือจัดการให้แล้วเสร็จก่อนสิ้นปีนะครับ มิฉะนั้นท่านก็จะตกไปอีกรุ่นที่เดียว

ท่านที่ไม่ได้รับเงินสนับสนุนค่าเรียนจากบริษัท ประสงค์จะออกเงินเรียนเอง สมาคมยินดีช่วยท่านวางแผนผ่อนชำระได้

ข่าวดีเป็นอย่างยิ่งก็คือ เอกอัครราชทูตอังกฤษประจำประเทศไทย ร่วมกับสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทย (CIPS) และสมาคมของเรา กำลังเตรียมจัดงานสังสรรค์ศิษย์เก่าศิษย์ใหม่ "CIPS Alumni Event" เป็นครั้งแรกในประเทศไทย ในวันที่ 7 มีนาคม 2550 ดังนั้นผู้เรียนรุ่นที่ 5 ก็จะได้รับเชิญให้เข้าร่วมงานนี้ด้วย

กรณีที่ท่านยังไม่พร้อมจะเรียนวิชาบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายของ CIPS ก็ไม่เป็นไร จะเรียนเอาประกาศนียบัตรของไทยเราก็ได้ คือ C.P.K. และ C.P.S. โปรดอ่านรายละเอียดซึ่งอยู่ด้านหลังของจดหมายข่าวฉบับนี้



ทำงานทุกวันนี้ ต้องระลึกลดเวลาว่า เรามีความรู้อะไรเพิ่มขึ้นบ้าง และสิ่งที่รู้เพิ่มขึ้นนั้นมีส่วนสนับสนุนให้บริษัทของเราสู้กับคู่แข่งได้หรือเปล่า ผมขอแนะนำและรับประกันอย่างมั่นใจว่า ทั้งหลักสูตรของ CIPS และของ C.P.K. หรือ C.P.S. นั้น เป็นประโยชน์และคุ้มค่าสุด ๆ อย่าผลัดวันประกันพรุ่งอย่ารอให้ความจำเป็นมาบีบบังคับท่าน แต่จงเตรียมตัวไว้ให้พร้อมสำหรับสิ่งที่ไม่คาดคิดซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อไรไม่มีใครทราบได้

อีกไม่กี่วันก็จะสิ้นปีเก่า 2549 และขึ้นปีใหม่ 2550 ผมและคณะกรรมการบริหารสมาคมขออาราธนาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลาย โปรดช่วยดลบันดาลให้ท่านประสบความสำเร็จความสุขความเจริญตลอดปีใหม่ 2550 และตลอดไป.... สวัสดีครับ



First is International Purchasing & Supply Management - CIPS, UK. We have trained and arranged the examination for 150 individuals successfully. The fifth group is being arranged in early 2007. There are five modules for this certification program:
Module 1 - Understanding Purchasing Principles
Module 2 - Selecting the Right Supplier
Module 3 - Effective Negotiation in Purchasing and Supply

- Module 4 - Managing Inventory
- Module 5 - The Business Environment for Purchasing & Supply

All students together with their bosses and spouses will be invited to join the cocktail party at the British Embassy. The award will be presented by H.E. the British Ambassador. For more details about the course, please visit <http://pscmt.or.th>, email to pscmt@thai.org, or call 0 2260 7326-8. Hurry up and apply for this course by the end of this year, or you may have to wait for another full year.

Those who are not financially supported by your company, please consult with PSCMT for installment plan.

The exciting "CIPS Alumni Event" will be organized the first time in Thailand on 7 March 2007 where all students in the group 5 will be invited as well.

In case you are not ready for this international course, you may need to go for local certificate C.P.K. and C.P.S. Please see details on the back page of this newsletter.



Working in today's environment, we have to stay alert to see if we have known anything new, and whether it is valuable to our organization to make it a competitive advantage.

I can strongly recommend and guarantee you that the certification program of CIPS or C.P.K. and C.P.S. are extremely useful and worth every penny. Do it now; do not wait until you have got the pressures. Prepare yourself for any unexpected situations.

It is coming to an end of 2006 and approaching 2007, the PSCMT Board Members and I are wishing you prosperity and happiness in the new year 2007 and thereafter forever.



Email : bspaltd@cscsoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
ในด้านการพิมพ์และออกแบบกล่อง ผลิตบรรจุภัณฑ์
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม
บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด

98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่ขิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210
โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346