วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 159 ประจำเดือน มกราคม 2554 - กุมภาพันธ์ 2554 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดีปีกระต่าย 2554

"ขออำนาจของคุณพระศรีรัตนตรัย พระสยามเทวาธิราช และสิ่งศักดิ์ที่ท่านเคารพ อำนวยพรให้ท่านและครอบครัวประสบความสุข ความสวัสดี ปราศจากโรคา พยาธิ และภยันตรายทั้งปวง มีกำลังกาย กำลังใจ ตั้งมั่นดำรงตนอยู่ในศีลในธรรม ตลอดปี 2554 และตลอดไปด้วยเทอญ"

ด้วยความรักและความปรารถนาดี แด่สมาชิกทุกท่าน
จาก...คณะกรรมการบริหารและที่ปรึกษา
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ช่วงสิ้นปีเก่า ย่างเข้าต้นปีใหม่ คนส่วนใหญ่ทั่วทั้งโลกร่วมเฉลิมฉลองช่วงเวลาแห่งความสุข แต่เราก็ยังเห็นว่าบางคนใช้เวลากับการพิจารณาอดีต เพื่ออนาคตที่ดีกว่า .... ผมจะคุยเรื่องนี้ให้ฟังเพื่อน ๆ สมาชิกที่เป็นผู้บริหารหน่วยงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ได้ติดต่อขอความเห็นและส่งคำถามเกี่ยวกับการกำหนดนโยบายพัฒนาทีมงานในปี 2554 มาที่ผมหลายท่าน ซึ่งผมรู้สึกว่าปีนี้จะมีความสนใจมากกว่าทุกปีเสียด้วย ผมและท่านอื่นๆ ที่ร่วมตอบคำถามมีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ท่านผู้บริหารหน่วยงานจำนวนมากได้ "คิดและทำ" อย่างจริงจัง ผมขอถือโอกาสนี้คัดเลือกบางคำถามเพื่อให้ท่านอื่นใช้เป็นแนวทางการพัฒนาทีมงานในปี 2554

ทำไมต้องอบรมหลักสูตร C.P.K., C.P.S.

- วุฒิบัตร C.P.K., C.P.S. เป็นการรับรองความรู้ในด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนที่สมาคม ฯ ได้ออกให้กับผู้ที่สอบผ่านเกณฑ์
- การอบรมโดยสมาคม ฯ ที่เป็นสมาคมแห่งประเทศไทย และเป็นสมาคมวิชาชีพเฉพาะ ที่มีอายุกว่ายี่สิบปี อันเป็นที่ยอมรับในสังคมว่าเป็นหลักสูตรที่สามารถถ่ายทอดความรู้ได้อย่างเยี่ยมยอด
- อาจารย์ผู้สอนของสมาคม ฯ ล้วนมาผู้ที่มีประสบการณ์และทำงานด้านนี้โดยตรง (Practitioner) มีความรู้ทั้งในด้านวิชาการ และการประยุกต์ในการทำงาน
- หลักสูตร C.P.K., C.P.S. มีหลักและรากฐานเดียวกับหลักสูตรการบริหารงานจัดซื้อทั่วโลก และยังเพิ่มลักษณะพิเศษต่าง ๆ ที่เหมาะกับลักษณะการจัดซื้อ การดำเนินธุรกิจ และกฎหมายของประเทศไทยโดยเฉพาะ

คนที่ได้รับวุฒิบัตรแล้วจะทำงานดีขึ้นไหม ต่างกับคนที่ไม่ได้อย่างไร

- คนที่อบรม และสอบผ่าน นับได้ว่าเป็นผู้ที่มีความรู้ในด้านจัดซื้อและซัพพลายเชน ในแบบที่เป็นมาตรฐานสากล มีการรับรองจากสมาคมวิชาชีพเฉพาะ มีเกียรติ มีศักดิ์ มีศรี ที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในวงการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
- ผู้ที่เข้าอบรม และสอบ โดยทั่วไปจะเป็นผู้ที่มีความมุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาตนเองสู่ความเป็นมืออาชีพมากกว่าผู้ที่ไม่ได้ผ่านกระบวนการรับรอง
- ผู้ที่ได้รับรองว่าเป็นผู้มีความรู้ มีเกียรติ มีศักดิ์ มีศรี จะแสดงออกในการทำงานให้สมภาคภูมิ ให้สมกับการได้รับรอง ซึ่งจะส่งผลให้มีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ได้รับเกียรติอย่างต่อเนื่องตลอดไป
- สมาคม ฯ กระตุ้นให้ผู้ที่ได้รับการรับรองเรียนรู้ และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดภายหลังจากที่ได้รับการรับรองเท่านั้น

วางแผนให้ผู้ที่ทำงานทั้งหมดตั้งแต่ระดับเจ้าหน้าที่ จนถึงผู้อำนวยการ มาอบรมและสอบในคราวเดียวกันเลยดีไหม

- แนะนำแบ่งเป็น Phase โดยเริ่มจากอบรมและสอบในระดับหัวหน้าก่อน แล้วจึงค่อยมาในระดับผู้ปฏิบัติการ ในระหว่างนั้นหัวหน้าก็จะได้นำความรู้มาวางแผนการปรับปรุงงานหรืออาจจัดกิจกรรมเพื่อปรับปรุงระบบต่าง ๆ กันเองภายใน
- หากจะจัดให้สอบในคราวเดียวกัน ขอให้คิดแผนเผื่อไว้ในกรณีที่ ลูกน้องสอบผ่าน แต่หัวหน้าสอบไม่ผ่าน เพื่อที่จะไม่มีปัญหาเรื่องการเสียหน้า หรือทำให้หัวหน้ามีความรู้สึกไม่ดี
- โปรดระลึกเสมอว่า การอบรมและการสอบนี้ สมาคมฯ ใช้แนวทางของมาตรฐานสากล ซึ่งประสบการณ์การทำงานของหัวหน้าอาจจะไม่ช่วยมากนัก อย่างไรก็ตามข้อสอบที่ใช้วัดก็สามารถขจัดปัญหาของผู้ที่เก่งท่องจำ (แต่ไม่เข้าใจหลักการ) ออกไปได้ด้วย

จำเป็นไหมว่า ผู้ที่เรียนหลักสูตร C.P.S. จะต้องทำงานจัดซื้อเท่านั้น

- ไม่จำเป็น ที่ผ่านมามีผู้เข้าอบรมบางท่านทำงานเกี่ยวข้องกับงาน โลจิสติกส์ ซัพพลายเชน เช่น Warehouse หรือ Logistics Service Provider ก็เข้ามาอบรม และสอบ หลักสูตร C.P.S. เหมือนกัน
- เนื้อหาหลักสูตรครอบคลุมความรู้ที่เกี่ยวกับงานจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน ยกตัวอย่างความรู้ที่นอกเหนืองานจัดซื้อ ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับเรื่อง Import/Export การคำนวณปริมาณการเก็บสินค้าคงคลัง, ISO , MRP, JIT, TQM, ASEAN เป็นต้น

จะวางแผนเรียนหลักสูตร CIPS ต่อยอดจาก C.P.S. ได้ไหม

- ไม่จำเป็นต้องผูกติดกัน แต่ถ้าหากจะวางแผนให้ต่อเนื่องก็เป็นเรื่องที่ดี
- หลักสูตร CIPS เป็นหลักสูตรของสมาคมการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลาย ประเทศอังกฤษ ที่สมาคม ฯ ได้นำเข้ามาเพื่อให้เป็นหลักสูตรระดับวุฒิบัตรอีกหลักสูตรหนึ่ง เป็นทางเลือกให้โดยเฉพาะกับบริษัทที่อยู่ในกลุ่มเครือจักรภพ และยุโรป

ทำไม CIPS เริ่มเรียนที่ Level 3

- ดั้งเดิม CIPS เขาเรียกหลักสูตรนี้ว่า International Certificate และ International Advanced Certificate ซึ่งจัดเป็นการเฉพาะสำหรับผู้ที่เรียน CIPS นอกประเทศอังกฤษ ซึ่งทั้งสองระดับได้เทียบเท่ากับ Level 3 และ Level 4 ของ CIPS ที่เรียนในประเทศอังกฤษ
- มาภายหลังได้มีการเปลี่ยนแปลงให้ผู้ที่เรียนหลักสูตร CIPS นอกประเทศอังกฤษ สามารถเรียน Level 3 และ 4 โดยใช้ตำราและข้อสอบเดียวกับผู้ที่เรียน.ในประเทศอังกฤษ
- สมาคม ฯ พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสมกับผู้เรียนมากกว่า จึงเปลี่ยนให้สอดคล้องกับมาตรฐาน
- Level 3 เป็นจุดเริ่มต้นบังคับของเส้นทางการไปสู่การรับรองขั้น MCIPS ที่เป็นจุดสูงสุดของการรับรองทางวิชาชีพ

ปี 2554 มีการเปิดหลักสูตรในช่วงใดบ้าง

- C.P.S., C.P.K. อบรม 3 ครั้ง ปิดรับสมัครในเดือน 2, 6, 10 (ก.พ. มิ.ย. และ ต.ค.)
- CIPS Level 3 อบรม 2 รุ่น ดังนี้

รุ่น 13 อบรมในเดือน 2 -3 (สอบพร้อมกันทั่วโลกในเดือน 5)

รุ่น 14 อบรมในเดือน 8 - 10 (สอบพร้อมกันทั่วโลกในเดือน 11)

- CIPS Level 4 (รุ่น 6) อบรมในระหว่างเดือน 2-3

จากคำถามที่ผมคัดเลือกมานี้ หวังว่าทุกท่านคงได้ประโยชน์ โดยเฉพาะเอาไว้สำหรับเป็นข้อมูลช่วยวางแผน และตัดสินใจในการลงทุนให้กับความก้าวหน้าในวิชาชีพการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในปี 2554 นะครับ หากมีคำถาม หรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติม โปรดติดต่อมาที่สมาคมได้ตลอดเวลาครับ

ท้ายนี้ เพื่อการวางแผนเช่นเดียวกัน ได้โปรด Book ตารางนัดหมายของท่านเพื่อกิจกรรมที่น่าสนใจดังนี้

วันที่ 10 -13 กุมภาพันธ์ สมาคม ฯ มีการจัดกิจกรรมในงาน Thailand Industrial Fair ที่ Bitec

วันเสาร์ ที่ 19 มีนาคม ขอเชิญสมาชิกทุกท่านเข้าร่วมการประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2553

นอกเหนือจากการสัมมนาหัวข้อเด็ด ๆ ที่เป็นประโยชน์กับท่านแล้วก็จะมีการแถลงผลงานที่ผ่านมา และมีการเลือกตั้งกรรมการชุดใหม่ อีกด้วย...

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 160 ประจำเดือน มีนาคม 2554 - เมษายน 2554 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ข่าวประชาสัมพันธ์

ขอเชิญสมาชิกเข้า***ร่วมงานประชุมใหญ่สามัญประจำปี*** *2553* ร่วมรับฟังการสัมมนาที่น่าสนใจถึง 2 หัวข้อ ที่จะทำให้ท่านเปลี่ยนแปลงตัวเองได้อย่างมีสติ..ในปีกระต่าย...ติดตามรายละเอียดในวิสัยทัศน์ฉบับนี้ แล้ว***โปรดสำรองที่นั่งโดยด่วน***....
(เชิญรับของแจกจากผู้สนับสนุนงานเช่นเคย)

สังคมนักจัดซื้อไทย...จะไปทางไหนดี
Where will "Thai Buyer" go?

โดย คุณอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ
Adv.Cert. PSCM (ITC)

ปัจจุบันผู้ที่ทำงานในหน่วยงานจัดซื้อไม่ได้ทำหน้าที่แค่การจัดซื้ออีกต่อไป แต่ก็ยังถูกเรียกว่าเป็น "**นักจัดซื้อ**" เพราะความเรียกง่าย ติดปาก หรือความเคยชินแต่ไหนแต่ไรมา และนี่เองเป็นดาบสองคมที่จะทำร้ายเราได้... ลองมาดูกรณีเหล่านี้

กรณีที่ 1 เมื่อเราเรียกตัวเองว่าเป็นนักจัดซื้อ หรือแม้แต่จะบอกว่าเป็น ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ ก็ไม่ทำให้คนอื่นเข้าใจถึงหน้าที่และความรับผิดชอบที่แท้จริงของเรา

กรณีที่ 2 เมื่อเพื่อนร่วมงานเรียกเราว่านักจัดซื้อ ก็อาจทำให้เขาคาดหวังแค่การออก PO หรือแค่การติดตามสินค้าให้มาส่งทันเวลาเท่านั้น หรือมากกว่านั้นคือเป็นพวกคอยจัดการงานเอกสาร เพราะชื่อนั้นไม่ได้สื่อถึงความคาดหวังอื่นเลย

กรณีที่ 3 เมื่อเจ้านายเรียกเราว่าแผนกจัดซื้อ ก็อาจจะทำให้เราเข้าใจผิดไปเองว่าท่านมอบหมายหน้าที่การทำงานของเราแค่การออก PO คอยซื้อของ คอยทำตามระบบเอกสารเท่านั้น ขอย้ำนะครับ "เราเข้าใจไปเอง" อาจเป็นเพราะความเคยชินหรือความเข้าใจผิดของเราก็เป็นได้ หากองค์กรไม่มีระบบการถ่ายทอดความคาดหวังที่ดี

ไม่ว่ากรณีไหนก็ตามคำว่า "**จัดซื้อ**" **ไม่บ่งบอกถึงหน้าที่และความรับผิดชอบที่แท้จริงของเราในปัจจุบัน**และยิ่งเราเผลอไผลทำตัวเองให้เป็นไปตามปากหรือตามความคาดหวังของคนอื่นด้วยละก็ ผมว่าอนาคตไม่รุ่งแน่ ๆ

ผมไม่ได้มองว่าการเรียกชื่อนั้นผิด หรือจะมาเรียกร้องให้มาเรียกชื่อกันใหม่ แต่จะมาบอกให้พวกเราคอยเตือนตัวเอง และเปลี่ยนพฤติกรรมให้คนรอบข้างให้ทุกคนได้สัมผัสถึงความเปลี่ยนแปลงใหม่มากกว่าจะมาเรียกร้อง หรือนำเสนอการเปลี่ยนชื่อ

แม้นว่าเราเปลี่ยนชื่อให้สอดคล้องกับหน้าที่และความรับผิดชอบเป็นคำพวก "**การบริหารซัพพลายเชน**" หรือจะเป็น Supply Management ก็ไม่ทำให้คนอื่นเข้าใจหน้าที่ความรับผิดชอบของเรามากขึ้นหรอกครับ อาจจะทำให้งงกันไปใหญ่ด้วยซ้ำ และที่น่ากลัวกว่าก็คือ เปลี่ยนชื่อแต่การทำงานหรือพฤติกรรมยังเหมือนเดิม ก็กลายเป็นว่า *"เหล้าเก่าในขวดใหม่"* ซึ่งจะทำให้ดูภาพพจน์ของเราแย่ลงไปกว่าเดิมเสียอีก

ผมเห็นว่าสิ่งที่เราทุกคนจะต้องช่วยกันก็คือ การสร้างภาพลักษณ์อันใหม่ให้เป็นที่ประจักษ์โดยเร็ววัน เราต้องขยายขอบเขตการทำงานออกจากเดิม ต้องเปลี่ยนแปลงตัวเองใหม่ ต้องมีความรู้ให้กว้างและมากขึ้น ***กระโดดออกจาก*** *Comfort Zone* ***มาทดลองทำงานใหม่ ๆ*** เพื่อให้สอดคล้องกับวิธีการทำงานของคนที่อยู่ในสายอาชีพนี้ในต่างประเทศเขาทำกัน เขารับผิดชอบงานมากขึ้น มีบทบาทต่อความสำเร็จขององค์กรมากขึ้น และที่สำคัญเขาสามารถทำให้ทุกคนในองค์กรเห็นความสำคัญของการบริหารซัพพลายเชน จนกระทั่งต่อมา***บางองค์กรต้องปรับโครงสร้างให้มีผู้ที่ทำงานในระดับ*** *C-Level* ***หรือเรียก*** *Chief Procurement Officer (CPO)* ***ขึ้นมารองรับอีกตำแหน่งเลยด้วยซ้ำ***

ใครที่ต้องการพัฒนาตัวเองและสายงานจัดซื้อ หากยังไม่มีแนวทางชัดเจน เชิญสอบถามเบื้องต้น โดยส่งคำถาม Email (helpdesk@pscmt.or.th) มาที่สมาคมฯ หรือ สอบถามลงใน web board สมาคมฯ (ต้องสมัครสมาชิก on web ก่อนถึงจะถามลง web board ได้) ข้อดีของการสอบถามใน web board คือ เราจะได้ความคิดเห็นจากเพื่อนๆสมาชิกหลายๆมุมมอง และ ได้รับคำตอบเร็วกว่า ส่งคำถามทาง Email

ส่วนใครที่ต้องการเรียนรู้งานจัดซื้อที่นำมาประยุกต์ใช้งานได้อย่างเป็นระบบ ***เบื้องต้นแนะนำให้สมัครเรียนและสอบ*** *C.P.K.* ***และ*** *C.P.S.* (เนื้อหาเรียบเรียงและปรับปรุงจากตำราจัดซื้อทั่วโลกและถ่ายทอดจากประสบการณ์ตรงของคณะอาจารย์ผู้เขียน เพื่อให้เหมาะสมกับงานจัดซื้อในประเทศไทย) หากต้องการลงรายละเอียดในแต่ละเรื่อง ก็ลงเรียนหลักสูตรอบรมเฉพาะเรื่อง เรื่องละ 1 วัน กับวิทยากรที่มากด้วยประสบการณ์ตรงกับเรื่องที่นำมาถ่ายทอดหากต้องการเรียนรู้ความรู้งานจัดซื้ออย่างเป็นระบบสากลที่ทั่วโลก สามารถนำไปใช้ทำงานติดต่อกับผู้ซื้อ ผู้ขายต่างประเทศได้ ก็ควรเข้าอบรม **หลักสูตรจัดซื้อนานาชาติ CIPS ที่สมาคมฯ เป็นผู้จัดสอนครั้งแรกในประเทศไทยและยังคงจัดสอนอย่างต่อเนื่องทุก ๆปี (จัดอบรมปีละ 2 ครั้งเท่านั้น เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด)**

ไม่ว่าคุณจะเป็นสมาชิกของสมาคมฯ หรือไม่ ไม่ว่าคุณจะดำรงตำแหน่งใดก็ตาม หากคุณมีหน้าที่และความรับผิดชอบในสายงานจัดซื้อ โปรดทราบว่า

คุณคือคนหนึ่งที่ผมขอร้องให้มาร่วมมือกันสร้างประวัติศาสตร์หน้าใหม่ให้วงการจัดซื้อบ้านเรา

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 161 ประจำเดือน พฤษภาคม 2554 - มิถุนายน 2554 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

คณะกรรมการสมาคมฯ ชุดที่ 16 (2554-2555)
Board of Committee 16th (2011-2012)

โดย คุณอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ
Adv.Cert. PSCM (ITC)

การประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2553 ในวันเสาร์ที่ 19 มีนาคม 2554 เป็นวันที่หมดวาระของกรรมการบริหารชุดเก่าและมีการเลือกตั้งกรรมการบริหารชุดใหม่ ดังที่ทุกท่านทราบกัน ผมขอขอบคุณกรรมการบริหารชุดเก่าทุกท่านที่ได้เสียสละเวลาและความสุขส่วนตัว ร่วมงานกันด้วยความทุ่มเท และขอขอบพระคุณสมาชิกทุกท่านที่ให้การสนับสนุนตลอดวาระ 2 ปีที่ผ่านมา

การประชุมใหญ่สามัญประจำปีและการเลือกตั้งในวันนั้นเป็นไปด้วยความราบรื่น ผมได้รับความไว้วางใจให้ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมฯ ในวาระต่อไป และขอใช้โอกาสนี้แจ้งให้ท่านสมาชิกทราบถึง**รายชื่อและตำแหน่งกรรมการบริหารชุดที่** 16 (2554-2555) **ดังนี้**

1. คุณอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ	Adv.Cert.PSCM (ITC)	นายกสมาคม
2. คุณสุชาติ ประเสริฐสม	C.P.S., C.P.K.	อุปนายกสมาคมและประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
3. คุณกมลรัตน์ จิตรแก้ว	C.P.S.,C.P.K.	เลขาธิการและนายทะเบียน
4. คุณดุษดี มีราษี	C.P.S., C.P.K.	เหรัญญิก
5. คุณจันทรา เอี่ยมวิศิษฐ	C.P.S.,C.P.K.	กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
6. คุณพรชัย สุพัฒนผลาผล	C.P.S., C.P.K.	กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
7. คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์	C.P.S., Adv.Cert. PSCM(ITC),CIPS Adv.Cert.Holder	ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ
8. คุณวิทิดา อัศวชัยพงศ์	C.P.S., Adv.Cert. PSCM(ITC)	กรรมการฝ่ายกิจการต่างประเทศ
9. คุณสมเกียรติ เจริญวิทย์วรกุล	Adv.Cert. PSCM(ITC)	ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา
10. คุณวีรวัฒน์ ปัญญาธนคุณ	Adv.Cert.PSCM (ITC)	กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา
11. คุณศิรินทร์ บัวหอม	C.P.S., Adv.Cert.PSCM (ITC)	ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ
12. คุณอดิกานต์ ทองสอาด	CIPS Cert. holder	กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ
13. คุณสรรชัย นิธีกุลวัฒน์	C.P.S., CIPS Adv.Cert.Holder	ประธานฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

ผมและกรรมการทุกท่านขอขอบพระคุณในความไว้วางใจและขอให้คำมั่นสัญญาว่า เราจะทำงานให้สมกับที่ได้รับความไว้วางใจจากท่าน ในขณะเดียวกันเราตระหนักเสมอว่าความสำเร็จที่ผ่านมาจะไม่เกิดขึ้นเลยหากปราศจากความร่วมมือของหลายฝ่ายซึ่งรวมไปถึงผู้สนับสนุน หรือ Sponsor ที่มาช่วยออกบูทกิจกรรม ตลอดจนสมาชิกทุกท่าน

ในโอกาสนี้ผมขอความร่วมมือสมาชิกสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นต่อจากนี้ไป และขอให้ท่านได้มีส่วนร่วมในการบริหารสมาคม โดยท่านสามารถส่งความคิดเห็นของท่าน ไม่ว่าจะเป็นข้อเสนอแนะในการบริหารงาน ข้อเสนอในเรื่องกิจกรรม หรือหัวข้อการอบรมสัมมนาต่าง ๆ ที่ท่านให้ความสนใจมายังสมาคมฯ ได้ทุกช่องทาง

วิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับนี้ดูจะมีเนื้อที่น้อยไปนิดหนึ่ง เพราะต้องสละเนื้อที่ให้การประชาสัมพันธ์กิจกรรมสมาคม สำหรับภาพกิจกรรม และเกร็ดเล็ก ๆ น้อย ที่ได้จากงานวันนั้น เราจะทยอยเอามาลงในวิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับต่อ ๆ ไป แต่ถ้าหากท่านอดใจไม่ไหว ขอเชิญดูประมวลภาพกิจกรรมอย่างจุใจได้ในเวปไซด์ครับ....

มุมประชาสัมพันธ์

โอ้ว..ว้าว..เรื่องนี้ต้องขยาย

จะอะไรซะอีกล่ะคะ ก็เมื่องานฉลองสมาคมฯ ครบรอบ 22 ขวบปี วันที่ 22 พฤศจิกายน 53 มีคลื่นพลังน้ำใจจากเพื่อนสมาชิกหลั่งไหลเงินช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วมทางภาคใต้ตั้ง 6,000 **บาท**

นอกจากนี้เมื่อวันประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2553 วันที่ 19 มีนาคม 54 ยังได้ปันน้ำใจไปถึงประเทศญี่ปุ่นด้วยการรวบรวมเงินช่วยเหลือสูงถึง 8,888 **บาท** ... ต้องขอขอบคุณ สมาชิกใจบุญทั้งหลายที่มีน้ำใจ

ขอให้ผลบุญกุศลครั้งนี้ส่งผลให้ทุกท่านเจริญในหน้าที่การงาน มีความสุขกาย สุขใจ แล้วพบกันงานหน้า

โดยงานนี้**สมาคมฯ ได้เป็นตัวแทนนำส่งไปยังสำนักงานบรรเทาทุกข์และประชานามัยพิทักษ์ สภากาชาดไทยเป็นที่เรียบร้อย ตามใบเสร็จที่เห็นนี่ล่ะค่ะ**

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 162 ประจำเดือน กรกฎาคม 2554 - สิงหาคม 2554 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

"เพียงแค่ทำหน้าที่ของตัวเองให้สมบูรณ์"...เพียงพอแล้วหรือ???

To do job well, is it enough?

โดย คุณอภินษฐ์ สมิตะพินทุ
Adv.Cert. PSCM (ITC)

คุณเคยคิดไหมว่าเพียงแค่ทุกคนในบริษัททำหน้าที่ของตนเองให้ดี รับผิดชอบงานในหน้าที่ให้สมบูรณ์... เพียงเท่านี้บริษัทก็สามารถดำเนินธุรกิจไปด้วยความราบรื่น และก็จะประสบความสำเร็จใช่ไหมครับ.. คำตอบคือ **"ผิด"**

ลองฟังเรื่องนี้ดูครับ

วันหนึ่งลูกค้าต้องการสั่งสินค้า Lot พิเศษ โดยออกแบบและสั่งทำขึ้นโดยเฉพาะ ด้วยความเร่งด่วนจึงยอมจ่ายราคางามให้กับบริษัทที่สามารถทำได้ เมื่อ Sale พิจารณาว่าบริษัทสามารถทำได้ไม่ยากและจะเป็นสินค้าที่บริษัทจะได้กำไรมากกว่าสินค้าปกติด้วย จึงรับคำสั่งซื้อและนำรายละเอียดทั้งหมดกลับมาที่บริษัท

หลังจากนั้นไม่นาน Drawing จากแผนกออกแบบผลิตภัณฑ์ แผนการผลิต แผนการสั่งซื้อ รวมถึงรายละเอียดต่าง ๆ ก็ถูกส่งไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด ทุกแผนกรู้สึกตื่นเต้นกับงานนี้อย่างมาก เพราะทราบดีว่าเป็นงานที่ได้กำไรงาม และงานไม่ยากนัก เพียงแต่เป็นงานด่วนซึ่งก็ไม่มีปัญหาสำหรับโรงงานนี้อยู่แล้ว... ทุกคนนึกในใจว่างานด่วนกว่านี้ก็ทำกันมาแล้ว งานอย่างนี้...หมู

แผนกจัดซื้อก็ได้ออกคำสั่งซื้อและไม่ลืมที่จะแนบ Drawing ไปพร้อมกันด้วย เมื่อชิ้นส่วนทุกอย่างมาถึง แผนกผลิตก็ลงมือโดยมิชักช้า ทุกอย่างก็ถูกประกอบเข้าด้วยกันและแผนกจัดส่งก็ได้ดำเนินการจัดส่งไปให้ลูกค้าตามเวลาที่กำหนด

ลูกค้าถึงกับหน้าเสียเมื่อเห็นสินค้า เขาเรียก Sale เข้ามาพบพร้อมกับตำหนิอย่างมาก หลังจากที่ได้รับฟังข้อมูลจากลูกค้า Saleman ก็ได้ยอมรับความผิดพลาดที่เกิดขึ้น และรับปากว่าจะรีบกลับไปจัดการแก้ไขอย่างดีที่สุด

ขณะที่เขาขับรถกลับบริษัท ก็ได้โทรศัพท์นัดประชุมผู้เกี่ยวข้อง ไม่ถึงครึ่งชั่วโมงเขาก็มาถึงที่บริษัทและก็พร้อมที่จะประชุมกับทุกคน เมื่อทุกคนมาถึงทุกคนก็เข้าใจดีว่าปัญหาร้ายแรงกำลังเกิดขึ้นเพราะเจ้านายใหญ่ก็มาประชุมด้วย ทุกคนแสดงข้อมูลของตัวเองอย่างเต็มที่ อย่างไรก็ตามในการประชุมได้มีการแสดงให้เห็นว่าทุกคนสามารถทำหน้าที่ของตัวเองได้อย่างดี เช่น ฝ่ายออกแบบก็แจ้งว่าได้ใช้ file ต้นฉบับของลูกค้ามาพิมพ์ในฟอร์มของบริษัทเพื่อรักษาความลับของลูกค้าก่อนเผยแพร่ออกไป โดยตรวจสอบรายละเอียดแล้วไม่ผิดพลาด หากจะผิดก็จะต้องเป็นฝ่ายลูกค้าที่ทำต้นฉบับมาผิด เนื่องจากเป็นงานสั่งทำ (made to order) ทางแผนกออกแบบก็ไม่มีนโยบายไปทวนสอบการออกแบบของลูกค้า จึงทำการ Copy และ Paste เท่านั้น

ฝ่ายจัดซื้อก็แจ้งว่าได้ส่งแบบนั้นให้ซัพพลายเออร์ และซัพพลายเออร์ก็ทำตามแบบได้ตามเวลา แต่ในขณะที่ซัพพลายเออร์ถอดแบบและผลิตชิ้นงานนั้นก็มีคำถามบ้างและต้องการจะติดต่อฝ่ายออกแบบ แต่ทางแผนกก็ไม่ได้เอะใจ ได้แต่ยืนยันให้ทำตามแบบ เพราะทราบดีอยู่ว่าเป็นแบบที่ลูกค้าส่งมาให้และเป็นงานด่วน จึงกำชับให้ทำตามเวลาเท่านั้น

เมื่อชิ้นงานมาถึงฝ่ายผลิตก็ประกอบชิ้นงานแต่ในขณะที่ทำงานก็รู้สึกถึงความผิดปกติของการประกอบ เพราะมันดูไม่เข้าที่เข้าทางแต่ก็ทำต่อไป โดยคิดเพียงว่าหากมีความผิดปกติ แผนกคิวซีก็ต้อง Reject ชิ้นงานไปแล้วไม่ปล่อยเข้ามาใน line การประกอบอย่างแน่นอน

จากข้อมูลในการประชุม ปรากฏได้อย่างชัดเจนว่าทุกฝ่ายได้ทำตามหน้าที่ของตนอย่างสมบูรณ์ แม้ว่าพบความผิดปกติแต่ไม่ต้องการจะเป็นผู้ที่บอกข่าวร้ายแก่ทุกคน และมั่นใจว่าระบบการทำงานของบริษัทได้ถูกออกแบบมา อย่างดีแล้ว จึงได้แต่ทำตามหน้าที่รับผิดชอบของตนไปเท่านั้น

จากตัวอย่างที่กล่าวมานี้จะเห็นว่าการทำตามหน้าที่เท่านั้นไม่เพียงพอต่อความสำเร็จขององค์กร แม้ว่าข้อเท็จจริงของเรื่องนี้ คือความผิดพลาดเกิดจากการออกแบบของลูกค้าก็ตาม ท่านลองคิดดูว่า Sale man จะไปบอกกับลูกค้าได้อย่างไรว่าเขาทำตามแบบที่ผิด ๆ ของลูกค้า ในขณะที่ทุกคนในบริษัทก็สัมผัสถึงความผิดปกตินั้น แต่ก็ปล่อยให้ความผิดพลาดเกิดขึ้นต่อไป

การทำงานนั้น เราไม่เพียงรับผิดชอบงานในหน้าที่ของตนเอง แต่ทุกคนในองค์กรจะต้องมีส่วนรับผิดชอบงานของคนอื่นอยู่ด้วย หากคนอื่นทำผิดพลาดไม่ว่ากรณีใด ๆ นั่นคือความผิดพลาดขององค์กร **ความคิดที่คิดเพียงว่าเรารับผิดชอบในหน้าที่ของเราเท่านั้น สำหรับส่วนอื่นนั้น "ธุระไม่ใช่" เป็นความคิด "ติดกรอบ"**

ทุกคนในองค์กรต้องทำงานร่วมกัน จงพึงระลึกไว้เสมอว่าทุกคนมีส่วนรับผิดชอบงานของกันและกัน หากเกิดปัญหาที่ส่วนใดส่วนหนึ่งนั่นแปลว่าทุกคน "ล้มเหลว" และทุกวันนี้ความคิดอย่างนี้ขยายออกไปนอกองค์กร ขยายไปเป็นความรับผิดชอบร่วมกันทั้งซัพพลายเชนแล้ว...

ฉะนั้น เพียงแค่ทำหน้าที่ของตัวเองให้สมบูรณ์ ไม่เพียงพอที่จะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จได้ แถมยังอาจส่งผลร้ายย้อนกลับมาที่ตัวเราอีกด้วย ทุกคนจึงต้องคิดถึงภาพรวมและผลกระทบลูกโซ่ตลอดซัพพลายเชน คิดให้กว้างและกล้าเปลี่ยนแปลงออกจากกรอบเดิม ๆ เริ่มจาก เปลี่ยนจากคำว่า ตัวเอง เป็น พวกเรา ..... ทำหน้าที่ของพวกเราให้สมบูรณ์ PSCMT is your Sustainable Partner.

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Visio

ฉบับที่ 163 ประจำเดือน กันยายน 2554 - ตุลาคม 2554 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไท

Right Quality คุณภาพที่เหมาะสม

โดย คุณอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ
Adv.Cert. PSCM (ITC)

"คุณภาพ" ล้วนเป็นสิ่งที่ทุกคนต้องการเมื่อเลือกซื้อสินค้าหรือเลือกใช้บริการ แต่ในมุมมอง หรือจากประสบการณ์ที่ตนได้สัมผัสทำให้แต่ละคนมีความเข้าใจในนิยามของคุณภาพแตกต่างกันไป

สำหรับตัวแทนขององค์กรที่ทำหน้าที่ซื้อสินค้าหรือบริการให้กับสมาชิกในองค์กรนั้น การทำความเข้าใจเรื่องคุณภาพให้ตรงกันทั้งหมดระหว่าง ผู้ใช้งาน ผู้ซื้อ และซัพพลายเออร์ผู้ขายสินค้า ถือว่าเป็นความท้าทาย แต่หากจะเริ่มจากถอดรหัสจากคำนิยามของคำว่า **คุณภาพ** ก็จะช่วยให้ทำงานได้ง่ายขึ้น

เมื่อถามว่าสินค้าที่มีคุณภาพดีหมายความว่าอย่างไร หลายคนจะมองถึงสินค้าที่สามารถทำงานได้ตามที่หน้าที่พื้นฐานที่ควรจะทำ
เช่น โทรศัพท์ ก็จะต้องโทรเข้าออกได้ บ้างก็มองไปถึงความทนทาน คือนอกจากโทรศัพท์ต้องใช้โทรเข้าออกได้ ต้องใช้งานได้ทนทานหลาย
ไม่บอบบาง ไม่ต้องคอยทะนุถนอม บ้างก็ว่าเป็นเรื่องของ feature หรือ function การใช้งานที่เสริมเข้ามา เช่น โทรศัพท์ต้องมีกล้องถ่ายรูป บ้างก็บ
ว่าคือความไว้ใจได้ หรือที่เรียกว่า Reliable คือ ไม่ติดๆ ดับๆ แบตเตอรี่เก็บไฟได้นาน และต้องมีสัญญาณให้ครอบคลุม จะเห็นว่าเมื่อถามถึงคุณภา
ของโทรศัพท์บางคนมองเลยไปถึงเรื่อง network เสียด้วย ไม่ได้มองแค่ตัวเครื่องโทรศัพท์เพียงอย่างเดียว หากการจะเลือกซื้อสินค้าในองค์กร และ
ทุกคนนิยาม **"คุณภาพ"** ของตัวเองได้คงจะดีไม่น้อย

นักจัดซื้อกำหนดนิยามของคำว่า **"คุณภาพ"** ไว้คือ fitness for purpose และ conformance to specification ทั้งคู่นั้นทำงานในลักษณ
เดียวกันคือต้อง "รู้เรา" รู้ความต้องการของฝั่งผู้ซื้อเสียก่อน...

Fitness for purpose คือการทำงานของสินค้าที่ต้องตอบสนองกับวัตถุประสงค์การใช้งาน ดังนั้น "รู้เรา" ในเรื่องนี้คือ ต้อ
ว่าเราจะนำสินค้ามาใช้งานอย่างไร ใช้งานที่ไหน มีข้อจำกัดการใช้งานหรือข้อจำกัดในสถานที่ใช้งานอย่างไร บางคนใช้คำว่า มี working conditio
อย่างไร ยิ่งเข้าใจลักษณะการใช้งานหรือเงื่อนไขการใช้งานได้มากเท่าไร จะสามารถอธิบายความต้องการ หาทางเลือก หรือเลือกซื้อสินค้า
พลิกแพลงมากเท่านั้น นักจัดซื้อหาความรู้เรื่องนี้ได้ไม่ยาก ไม่ต้องรู้จักสิ่งของที่ซื้อทั้งหมดก็ได้ เพราะนักจัดซื้อบางคนเล่นซื้อตั้งแต่สากกะเบือยันเรือ
หากจะเริ่มต้นเราต้องเลือกสินค้าที่สำคัญๆ เป็นอันดับแรก โดยเริ่มจากการเลือกสินค้าที่ต้องซื้อบ่อยๆ มูลค่าสมน้ำสมเนื้อ คุ้มค่าแก่การลงทุนเรียน
แล้วหมั่นเป็นคนช่างสังเกตุ หมั่นสอบถามผู้ใช้งาน สวมวิญญาณผู้ดำเนินรายการ "กบนอกกะลา" เดินหน้าสืบค้นวิธีการใช้งาน แล้วลองเชิญผู้ข
หลายๆ เจ้ามาให้ข้อมูล เราทำหน้าที่สอบถามทวนความเข้าใจ ทำอย่างนี้ไม่กี่ครั้งก็พอจะเห็นหน้าเห็นหลังรู้จักวิธีใช้งาน รู้จักตลาดของสินค้าด้วย

Conformance to specification คือ สินค้าเป็นไปตามหรือสอดคล้องไปตามคุณลักษณะที่ระบุไว้ ซึ่งจะเป็นผู้ซื้อ ห
ผู้ขายเป็นผู้ระบุก็ได้ ผู้ขายอาจจะระบุลักษณะตามมาตรฐานสินค้าชนิดนั้นๆ หรือผู้ซื้อสามารถระบุ Spec. โดยนำมาจากวัตถุประสงค์การใช้งาน
ซึ่งเป็นความเหนือชั้นขึ้นมาอีกขั้นจาก Fitness for purpose คือ นอกจากรู้ว่าใช้งานอย่างไร ตอนนี้สามารถระบุความต้องการได้อย่างชัดเ
ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการตรวจสอบ ตรวจรับสินค้าได้อีกด้วย งานนี้ก็มีเทคนิค และมีการเรียนการสอน คนที่ผมเห็นว่าสอนเรื่องการเขียน Spe
ได้ดีมากๆ คือ***อาจารย์กิตติกร ท่านสอนในหลักสูตรความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1*** ใครสนใจก็มาเรียนรู้ได้

บริบทของคำว่า**คุณภาพ**ยังมีอีกหลายมุมที่นักจัดซื้อมืออาชีพมีส่วนเข้าไปเกี่ยวข้อง และต้องทำความเข้าใจให้ถ่องแท้ ซึ่งผมจะนำเสน
บทความต่อๆ ไป แต่ถ้าสมาชิกท่านไหนอยากจะเรียนรู้แบบเข้มข้นเชิงลึก เนื้อหาครบทุกกระบวนท่าเกี่ยวกับงานจัดซื้อก็ให้เตรียมตัว ตั้งงบ ไว้อบร
CIPS L3 **ต้นปีหน้า** ช่วงนี้เราเพิ่งเปิดสอน CIPS รุ่น 14 ไปแล้ว ถ้าอยากทราบว่าเขาเรียนเนื้อหาอะไรกันบ้าง หรือ ลองอ่านบทสัมภาษณ์จากผู้เรี
ถึงประโยชน์ที่ได้ รวมทั้งบรรยากาศงานแจกวุฒิบัตร CIPS ก็ลองไปดูเพิ่มเติมได้ที่ www.pscmt.or.th ครับ เว็บโฉมใหม่ของสมาคมฯ ใครยังไม่เ
เข้าไปเยี่ยมชม ลองไปเปิดดูน่ะครับ มีข่าวสารใหม่ๆ update ตลอดเวลา ท้ายนี้ขอให้พวกเราร่วมกันยกระดับมาตรฐานวิชาชีพการบริหารงานจัด
และซัพพลายเชน โดยพัฒนาความรู้ความเข้าใจและเปลี่ยนวิธีการทำงานในรูปแบบใหม่กันครับ...

Right Quality