



วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 168 ประจำเดือน มกราคม 2556 - มีนาคม 2556 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

2013 The Silver Jubilee of PSCMT

โดย อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ Adv.Cert. PSCM (ITC)

นายกสมาคม ฯ



ผมขอเป็นตัวแทนคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ คณะอนุกรรมการ และที่ปรึกษาสมาคมฯ ส่งความปรารถนาดีไปยังทุกท่านในศุภวาระขึ้นปีใหม่ปีนี้ พวกเราขอเป็นกำลังใจและสนับสนุนทุกท่านให้ประสบความสำเร็จลุล่วงตามประสงค์ในสิ่งสุจริตทั้งปวง และขอให้ท่านน้อมนำพระรัตนตรัยตลอดจนสิ่งที่ท่านเคารพนับถือเป็นหลักค้ำจุนเป็นเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจให้อยู่ในกุศลกรรมตลอดไป

ปี 2556 เป็นปีที่มีความหมายกับพวกเราชาว PSCMT อย่างมาก เพราะเป็นปีที่สมาคม ฯ ครบรอบ 25 ปี หรือ Silver Jubilee ซึ่งคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ได้วางแผนกิจกรรมต่าง ๆ โดยมุ่งเป้าไปที่การใช้โอกาส Silver Jubilee นี้เปิดตัวสู่สาธารณะ และกิจกรรมต่าง ๆ จะถูกวัดผลในมิติที่สมาชิกจะเข้ามามีส่วนร่วม **“ปี 2556 นี้เป็นปีที่พวกเราทุกคนต้องแสดงความเป็นเจ้าภาพ สมาชิก จะมีส่วนร่วม จะช่วยกันคนละไม้คนละมือภารกิจถึงจะบรรลุตามเป้าหมาย”** ผลที่ได้จากการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ นี้ จะทำให้ มีคนรู้จักสมาคมฯ กว้างขวางขึ้น บรรดาผู้บริหาร นักธุรกิจ จะรับทราบว่ามีสมาคมวิชาชีพวิชาชีพอย่าง PSCMT นี้ในประเทศไทย ซึ่งดำเนินการแบบ Not for Profit Organization เราเป็นที่พึ่งในเรื่องความรู้ต่าง ๆ ในการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนมา 25 ปีแล้ว

โอกาสในปี 2556

กิจกรรมในปี 2556 ที่นอกเหนือการคาดหมายปกติคือ PSCMT ได้เป็นเจ้าภาพการจัดประชุม IFPSM World Summit , IFPSM : International Federation of Purchasing and Supply Management คือองค์กรอิสระและไม่หวังกำไรระดับสากล เป็นที่รวมไว้ซึ่งสมาคมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายระดับชาติเข้าไว้ด้วยกัน เรียกว่าเป็นสมาพันธ์ระดับสากล

IFPSM เป็นศูนย์รวมของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายจากทั่วโลกเข้าไว้ด้วยกัน มีสมาชิกจาก 45 ประเทศทั่วโลก IFPSM ทำหน้าที่ประสานงานให้เกิดการพัฒนาและแลกเปลี่ยนวิธีการทำงาน (Practice) อันเกี่ยวกับวิชาชีพการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลาย มุ่งมั่นที่จะเพิ่มขีดความสามารถของสมาชิก ให้ตอบสนองต่อสมาชิกขององค์กรนั้น ๆ อีกทอดหนึ่ง และ IFPSM ก็เล็งเห็นถึงศักยภาพของคณะกรรมการและของประเทศไทย จึงเป็นที่มาของการที่ IFPSM ตัดสินใจลงมติจัดการประชุมสุดยอดของโลก (IFPSM World Summit) ที่ประเทศไทยในเดือนกันยายน พ.ศ. 2556 ที่จะถึงนี้

สมาชิกจะได้อะไร ?

การประชุมที่ประเทศไทยนี้ทำให้เราได้ประโยชน์มาก จัดประชุมที่เรา ทั่วโลกบินมาหาเรา มาให้เราสอบถาม มาให้เราเรียนรู้ เมื่อกรรมการสมาคมเราได้เรียนรู้และสัมผัสประสบการณ์ตรงในการเข้าประชุมนี้ ผมเชื่อมั่นเหลือเกินว่าจะเกิดแรงขับเคลื่อนภายในและมีกำลังใจอย่างสูง ในการทำงานเพื่อสมาคม อันจะนำประโยชน์สู่สมาชิกทุกคนในที่สุด

เมื่อสมาคมจะเป็น Host Country จัดการประชุม IFPSM World Summit 2013 เราก็จะถือโอกาสนี้จัด International Conference ฉลองครบรอบ 25 ปี สมาคม ฯ จะทำให้สมาชิกได้รับความรู้โดยตรงจากผู้ทรงคุณวุฒิด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับโลก ได้สัมผัสบรรยากาศของการประชุมระดับนานาชาติ

เราจะช่วยสมาคมฯ ได้อย่างไร ?

ตื่นตัว ตอบรับ : สมาชิกต้องตื่นตัวในโอกาสที่สมาคมฯ ได้สร้างขึ้นมาี้ ติดตามข่าวสาร ความรู้ที่สมาคมส่งผ่านกิจกรรม หรือสื่อต่าง ๆ **สนับสนุน เสนอแนะ มากขึ้น :** การจัดกิจกรรมต่าง ๆ ก็อย่าลืงเลที่จะมาร่วมงาน หากสมาชิกต้องการจะแสดงความคิดเห็นหรือมีข้อเสนอแนะ ในกิจกรรมก็สามารถติดต่อโดยตรงที่สมาคมได้ทุกช่องทาง

ที่สำคัญที่สุดที่ท่านจะสนับสนุนสมาคมได้ ...คือท่านสามารถช่วยให้วิชาชีพนี้เป็นที่ยอมรับโดยการปฏิบัติงานให้เป็นมืออาชีพ ไม่ว่าท่านจะเป็นหรือไม่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ โปรดทราบว่าท่านเป็นตัวแทนของผู้ปฏิบัติงานในวิชาชีพนี้ และมีส่วนที่จะทำให้ภาพลักษณ์ของวิชาชีพนี้ดียิ่ง ๆ ขึ้นไป... ปีนี้เรามาร่วมแรงร่วมใจกันนะครับ

เปลี่ยนแล้ว.....

“นำแข็งขั้วโลกเหนือหนา 10 เมตรเมื่อสิบปีที่แล้ว ปัจจุบันหนาเพียง 3 เมตร อีกลิบปีไม่มีความหนาเหลือเลย โลกเปลี่ยนไปมาก” เปลี่ยนแล้ว C.P.S. ชุดวิชาที่ 3 ชื่อวิชา “ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อมต่องานจัดซื้อจัดหา” เปลี่ยนรูปโฉมจากชุดเดิมแบบไร้ร่องรอยโฉมเก่าทันสมัย ทันกาล ชุดเดิมกลายเป็นอดีต

ในการจัดอบรม และ สอบรับวุฒิปัตร C.P.S. ตั้งแต่เดือน มีนาคม 2556 สมาคมฯ จะเริ่มใช้ชุดวิชาที่ 3 นี้เป็นต้นไป สมาชิกสมาคมฯ โปรดรับทราบการเปลี่ยนแปลง เพื่อเตรียมตัวสมัครเข้ารับการอบรม และ สอบ (วิชาที่ 3 “ใหม่”)

ประกาศจากฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ สจจช

มกราคม 2556

C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) สอบผ่าน

หมวดวิชาที่ 1 ความรู้เรื่องการจัดซื้อ

C.P.S. (Certificate in Purchasing and Supply) สอบผ่านทั้ง 3 หมวดคือ

หมวดวิชาที่ 1 ความรู้เรื่องการจัดซื้อ

หมวดวิชาที่ 2 กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา

หมวดวิชาที่ 3 ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อมต่องานจัดซื้อจัดหา




หมวดวิชาที่ 1
ความรู้เรื่องการจัดซื้อ
(อบรม 2 วัน)

- ขั้นตอนการซื้อและวิธีการซื้อ
 - บทบาทและหน้าที่ของงานจัดซื้อ
 - ความสัมพันธ์ระหว่างเป้าหมายงานจัดซื้อและองค์กร
 - หัวใจของงานจัดซื้อ และวงจรงานจัดซื้อ
- การระบุความต้องการในการจัดซื้อ
 - การจัดประเภทสินค้าและบริการที่ซื้อ
 - วิธีการเขียนข้อกำหนดของสินค้าและบริการ
 - External Standards & Internal Standardization
- การคัดเลือกผู้ขาย
 - ปัจจัยการเลือกผู้ขาย และการประเมินผู้ขาย
 - Economic Order Quantity
 - การวิเคราะห์ราคาของผู้ขาย และโครงสร้างการลงทุน
- การเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์
 - การวางแผนการเจรจาต่อรอง
 - ขั้นตอนในระหว่างการต่อรอง และหลังจากต่อรองแล้ว
- หลักกฎหมายซื้อขายและจรรยาบรรณงานจัดซื้อ
 - ข้อพิจารณาเบื้องต้นเกี่ยวกับกฎหมายลักษณะซื้อขาย
 - การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์
 - หลักฐานเพื่อการฟ้องร้องบังคับคดี
 - หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้ซื้อ ผู้ขาย
 - การโอนกรรมสิทธิ์ การส่งมอบ
 - หลักการทำสัญญา เงื่อนไขและข้อตกลงที่สำคัญ
 - จรรยาบรรณงานจัดซื้อ



หมวดวิชาที่ 2
กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา
(อบรม 2 วัน)

- นโยบายและเป้าหมายงานจัดซื้อ
- ความแตกต่างขององค์กรและรูปแบบงานจัดซื้อ
- กลยุทธ์การจัดซื้อ (Purchasing Strategies)
- รูปแบบจำลองจัดวางตำแหน่งสินค้า (Supply Positioning Model: SPM)
- ขั้นตอน และวิธีการสร้าง SPM
- กลยุทธ์งานจัดซื้อ โดยประยุกต์ใช้ SPM
- มุมมองของผู้ขายมีผลต่อการต่อรองของผู้ซื้อและกลยุทธ์การจัดหา
- การจัดทำงบประมาณจัดซื้อ
- แผนการจัดซื้อ (Supply Planning)
- การจัดการพัสดุคงคลัง (Managing Inventory)
- ประเภทสินค้าคงคลัง วิธีคิดต้นทุนสินค้าคงคลัง
- ระบบในการสั่งซื้อสินค้าคงคลัง 3 ระบบ
- การกำหนดระดับ Safety stock
- การบริหารการผลิตแบบทันเวลา JIT



หมวดวิชาที่ 3
ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อมต่องานจัดซื้อจัดหา
(อบรม 2 วัน)

- ภาวะแวดล้อมต่องานจัดซื้อ
 - ความหมายและชนิดของภาวะแวดล้อม
 - ผลกระทบของภาวะแวดล้อมที่มีต่อองค์กร
 - ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อองค์กร
- ภาวะแวดล้อมทางด้านการเมือง การปกครอง ด้านเศรษฐกิจและด้านสังคม
 - ภาวะแวดล้อมทางด้านการเมืองระดับประเทศและระดับนานาชาติ
 - นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลที่ส่งผลกระทบต่องานจัดซื้อ
 - อิทธิพลของวัฒนธรรมองค์กร
 - ผลกระทบของจรรยาบรรณงานจัดซื้อ
- ภาวะแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี ด้านกฎหมาย และด้านสิ่งแวดล้อม
 - ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยีต่องานจัดซื้อ
 - พ.ร.บ. ความรับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นจากสินค้าที่ไม่ปลอดภัย พ.ศ. 2551
 - พ.ร.บ. วิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551
 - บทบาทของฝ่ายจัดซื้อในการลดปัญหาด้านสิ่งแวดล้อม
- การประเมินผลงานจัดซื้อ
 - การตั้งตัวชี้วัด (KPI) ในการประเมินผลงาน
 - การตั้งเป้าหมายและวิธีการวัดผลงาน
 - การประเมินผลงานผู้ขาย
 - การเก็บข้อมูลและทำรายงาน
- ความรู้เกี่ยวกับต้นทุนสำหรับงานจัดซื้อ
 - ความหมายและความสำคัญของต้นทุน
 - ประเภทต้นทุน
 - การใช้ความรู้เรื่องต้นทุนกับงานจัดซื้อ
- การวิเคราะห์งบการเงินและอัตราส่วนทางการเงิน
 - ความหมายของงบการเงินและการวิเคราะห์งบการเงิน
 - การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน
 - การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด

วางแผนเสียแต่เนิ่น ๆ [ตารางอบรมและสอบ 2556]

	ครั้งที่ 1 เดือนมีนาคม	ครั้งที่ 2 เดือนกรกฎาคม	ครั้งที่ 3 เดือนพฤศจิกายน
อบรม	หมวด 1 เสาร์ที่ 2 - อาทิตย์ ที่ 3 หมวด 2 เสาร์ที่ 16 - อาทิตย์ ที่ 17 หมวด 3 เสาร์ที่ 23 - อาทิตย์ ที่ 24	หมวด 1 เสาร์ที่ 6 - อาทิตย์ ที่ 7 หมวด 2 เสาร์ที่ 13 - อาทิตย์ ที่ 14 หมวด 3 เสาร์ที่ 20 - อาทิตย์ ที่ 21	หมวด 1 เสาร์ที่ 2 - อาทิตย์ ที่ 3 หมวด 2 เสาร์ที่ 9 - อาทิตย์ ที่ 10 หมวด 3 เสาร์ที่ 16 - อาทิตย์ ที่ 17
สอบ	อาทิตย์ที่ 31	อาทิตย์ที่ 28	อาทิตย์ที่ 24

ลงทุนกับความรู้วันนี้ คุณจะได้อะไรดีๆ ที่คุ้มค่า คิดถึง เรื่องจัดซื้อ คิดถึง PSCMT

	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
C.P.K.	6,385	5,763
C.P.S.	19,155	17,229

วิธีการสมัคร

1. ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.pscmt.or.th
2. กรอกรายละเอียดและส่งใบสมัครได้ที่
e-mail: helpdesk@pscmt.or.th, wijitra@pscmt.or.th

สถานที่

สถานที่ โรงแรมอมารีเอเทรียม ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ

หมายเหตุ:

1. ราคาดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว
2. หลักสูตรนี้สำหรับท่านที่เป็นสมาชิกสมาคมเท่านั้น
สมัครสมาชิกใหม่ สมาชิกรายปี 100 บาท
 สมาชิกตลอดชีพ 600 บาท
3. สมาคมฯ ไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป4/2528 และ ทป19/2530 ข้อ 8(2)
4. กรุณาชำระด้วยเงินสด เช็คขีดคั่นลอม หรือโอนเงินเข้าบัญชีในนาม
ชื่อบัญชี "สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย"
ประเภท บัญชีออมทรัพย์
ธนาคารกสิกรไทย
สาขาย่อยสี่แยกถนนจันทน์-เสียบคลองช่องนนทรี
เลขที่บัญชี 747-2-13256-8



สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

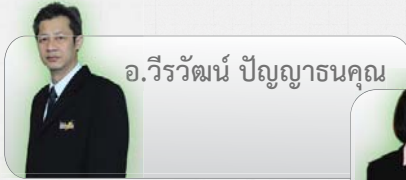
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ทาวเวอร์ ชั้น 23 ถ.จันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทร.0 2678-6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788

E mail : helpdesk@pscmt.or.th

Website : <http://www.pscmt.or.th>

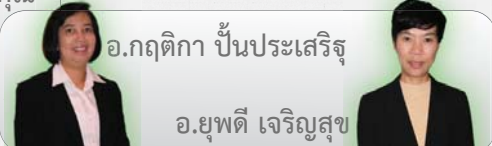


อ.วีรวัฒน์ ปัญญาธนคุณ

- TOPIC**
- What Changes
 - JIT and Lean Philosophy
 - Tactical VS Strategic Purchasing and Supply Chain Management
 -

Supply Strategy

11 01 13



อ.กฤติกา ปั้นประเสริฐ

อ.ยุพดี เจริญสุข

- TOPIC**
- พิธีการศุลกากรเกี่ยวกับการนำเข้า
 - สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กรอบความตกลงเขตการค้าเสรี
 - สัญญาการค้า
 - Incoterms 2000 vs Incoterms 2010
 - สินเชื่อเพื่อการนำเข้า
 -

Overseas Purchasing Techniques

25 01 13 to 26 01 13



อ.นพมาศ พร้อมประพันธ์

- TOPIC**
- Propose of Vendor Management Inventory (VMI)
 - What is VMI?
 - Type of VMI
 - VMI Process
 -

Vendor Management Inventory

26 01 13



อ.วีรวัฒน์ ปัญญาธนคุณ

- TOPIC**
- ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองเบื้องต้น
 - วิธีการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
 - การเตรียมตัวเพื่อการเจรจา
 - ข้อควรระวังที่ผู้เพิ่งเริ่มการทำงานด้านจัดซื้อควรทราบ
 -

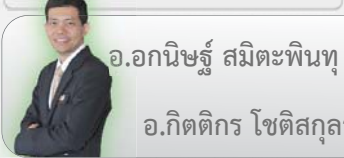
Practices Negotiations For Buyers

08 02 13

Essential Knowledge for Purchasing Professional 1

18 01 13 to 19 01 13

- TOPIC**
- บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและความสำคัญต่อองค์กร
 - Purchasing Mix ของการจัดซื้อที่ดี
 - เข้าใจเป้าหมายของแต่ละสินค้าและบริการที่จัดซื้อ
 - การระบุความต้องการทั้ง 5 ด้านในงานจัดซื้อ
 - กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ขาย
 -



อ.อนันชัย สมิตะพินทุ

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์

Communication for Negotiation

24 01 13

- TOPIC**
- ทำไมการเจรจาต่อรองจึงสำคัญต่อธุรกิจ
 - กับดักการเจรจาต่อรอง
 - การพิสูจน์ความเชื่อทางการเจรจาต่อรอง
 - การเจรจาต่อรองแบบไม่ใช่คำพูด
 -

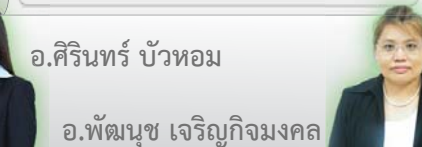


อ.วิชัย ว่องศิลปวัฒนา

Finance for strategic procurement

08 02 13

- TOPIC**
- สิ่งสำหรับผู้บริหารการเงิน หรือ CFO คาดหวังจากนักจัดซื้อ
 - งบการเงินที่นักจัดซื้อควรรู้จัก
 - จัดซื้อยุคใหม่กับการสร้างกำไรให้บริษัท
 - ประเมินสุขภาพทางการเงินของคู่ค้า / ผู้ขายผ่านอัตราส่วนทางการเงิน (Ratio Analysis)
 - กลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราในรูปแบบต่าง ๆ
 -



อ.ศรินทร์ บัวหอม

อ.พัฒนุช เจริญกิจมงคล

Lean Supply Chain Strategy

15 02 13

- TOPIC**
- รากฐานแนวคิดแบบลีนที่แท้จริง
 - เครื่องมือลีนเพื่อใช้ลดความสูญเปล่า
 - วิธีการนำลีนมาใช้ในองค์กรทั่วไป
 - ขั้นตอนการวางกลยุทธ์จัดซื้อแบบลีน
 -



อ.ศตกร หงส์จรรยา

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ



TOPIC

- ความสำคัญของการจัดซื้อในองค์กร
- อะไรคือความได้เปรียบในการแข่งขัน
- นักจัดซื้อมีส่วนร่วมในการเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างไร

Purchasing Operation Excellence

09 02 13

อ.สรรชัย นิธิกุลวัฒน์



TOPIC

- Purchasing Mix หัวใจของการจัดซื้อ
- ความสำคัญ และ หลักการบริหารงานจัดซื้อ
- รูปแบบการสั่งซื้อ การกำหนดความต้องการ สิ่งที่จะซื้อ
- นักจัดซื้อ ผู้ขอซื้อ ควรทำอะไร เพื่อให้งานจัดซื้อมีประสิทธิภาพ

Purchasing for Non purchaser

16 02 13

อ.วิชัย ว่องคิลพัฒนา



TOPIC

- จุดตายพนักงานขาย : อวสานเซลล์แมน
- การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
- Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด

Knowing Salesman's Tactic

21 03 13

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์



TOPIC

- ผลสำรวจสิ่งที่ผู้บริหารคาดหวังจากฝ่ายจัดซื้อ
- หัวข้อ (Area) ที่ควรตั้งเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
- ค้นหาตัวชี้วัดผลงาน (KPI) ในแต่ละหัวข้อ (Area)

Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

22 03 13

15 02 13 to 16 02 13

Essential Knowledge for Purchasing Professional 2

TOPIC

- Sourcing v.s. Strategic Sourcing
- 8 ขั้นตอนในการประเมินเพื่อคัดเลือกซัพพลายเออร์พร้อมฝึกปฏิบัติ
- รูปแบบความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์และการนำไปใช้
- รู้จักกับสินค้าและความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ทำความเข้าใจตลาดของวัตถุดิบที่ซื้อ

Purchasing Knowledge for Cost Saving

TOPIC

- การวิเคราะห์และการจัดกลุ่ม รายจ่าย Spending Analysis
- ต้นทุนและการตั้งราคาสินค้า
- Total Cost of Ownership (TCO)

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ



14 03 13

Warehouse Management

TOPIC

- ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า
- บทบาทของคลังสินค้าในโลกแห่งการแข่งขัน
- ประเภทของคลังสินค้า
- ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า

อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร



หลักสูตรสัมมนา มกราคม - มีนาคม

2556

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Tel. 0 2678 6786 to 7
helpdesk@pscmt.or.th
www.pscmt.or.th

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ



อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์



- 11 FRI** Supply Strategy การจัดการกลยุทธ์สินค้าในงานจัดซื้อ
- 18-19 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 1 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1
- 24 THU** Communication for Negotiation การสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรอง
- 25-26 FRI-SAT** Overseas Purchasing Techniques ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ
- 26 SAT** Vendor Management Inventory

- 04 THU** Communication for Negotiation การสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรอง
- 19-20 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 1 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1
- 19-20 FRI-SAT** Overseas Purchasing Techniques ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ
- 26 FRI** Supply Strategy การจัดการกลยุทธ์สินค้าในงานจัดซื้อ

- 18 THU** Communication for Negotiation การสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรอง
- 19 FRI** Supply Strategy การจัดการกลยุทธ์สินค้าในงานจัดซื้อ
- 26-27 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 1 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1
- 26-27 FRI-SAT** Overseas Purchasing Techniques ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ

- 10 THU** Communication for Negotiation การสื่อสารเพื่อการเจรจาต่อรอง
- 18-19 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 1 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1
- 18-19 FRI-SAT** Overseas Purchasing Techniques ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ
- 25 FRI** Supply Strategy การจัดการกลยุทธ์สินค้าในงานจัดซื้อ
- 26 SAT** Purchasing Knowledge for Cost Saving ความรู้ในงานจัดซื้อเพื่อการลดต้นทุน

- 08 FRI** Practices Negotiation for Buyer วิธีการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- 08 FRI** Finance for Strategic Procurement การเงินที่นักจัดซื้อมืออาชีพควรรู้
- 09 SAT** Purchasing Operation Excellence การบริหารงานจัดซื้อแบบเป็นเลิศ
- 15 FRI** Lean Supply Chain Strategy กลยุทธ์การจัดซื้อแบบลีน - ลดต้นทุนอย่างยั่งยืน
- 15-16 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 2 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 2
- 16 SAT** Purchasing for Non Purchaser ความรู้ในงานจัดซื้อสำหรับผู้ไม่ใช่ นักจัดซื้อ
- 22 SAT** Purchasing Knowledge for Cost Saving ความรู้ในงานจัดซื้อเพื่อการลดต้นทุน

- 10 FRI** Practices Negotiation for Buyer วิธีการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- 10 FRI** Finance for Strategic Procurement การเงินที่นักจัดซื้อมืออาชีพควรรู้
- 11 SAT** Purchasing Operation Excellence การบริหารงานจัดซื้อแบบเป็นเลิศ
- 17 FRI** Lean Supply Chain Strategy กลยุทธ์การจัดซื้อแบบลีน - ลดต้นทุนอย่างยั่งยืน
- 17-18 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 2 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 2
- 18 SAT** Vendor Management Inventory
- 25 SAT** Purchasing for Non Purchaser ความรู้ในงานจัดซื้อสำหรับผู้ไม่ใช่ นักจัดซื้อ

- 03 SAT** Purchasing for Non Purchaser ความรู้ในงานจัดซื้อสำหรับผู้ไม่ใช่ นักจัดซื้อ
- 16 FRI** Lean Supply Chain Strategy กลยุทธ์การจัดซื้อแบบลีน - ลดต้นทุนอย่างยั่งยืน
- 16-17 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 2 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 2
- 23 FRI** Practices Negotiation for Buyer วิธีการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- 23 FRI** Finance for Strategic Procurement การเงินที่นักจัดซื้อมืออาชีพควรรู้
- 24 SAT** Purchasing Operation Excellence การบริหารงานจัดซื้อแบบเป็นเลิศ

- 15 FRI** Practices Negotiation for Buyer วิธีการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ
- 15 FRI** Finance for Strategic Procurement การเงินที่นักจัดซื้อมืออาชีพควรรู้
- 22 FRI** Lean Supply Chain Strategy กลยุทธ์การจัดซื้อแบบลีน - ลดต้นทุนอย่างยั่งยืน
- 22-23 FRI-SAT** Essential Knowledge for Purchasing Professionals 2 ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 2
- 30 SAT** Purchasing Operation Excellence การบริหารงานจัดซื้อแบบเป็นเลิศ

- 14 THU** Warehouse Management การบริหารคลังสินค้า
- 21 THU** Knowing Salesman's tactic รู้ทันกลเม็ดนักขาย
- Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques
- 22 FRI** เทคนิคการประเมินผลงานจัดซื้อ วัตถุประสงค์งานผู้ขาย และพนักงานจัดซื้อ

- 06 THU** How to create Business Alliance เส้นทางการพัฒนาซัพพลายเออร์ไปสู่พันธมิตรเชิงธุรกิจ
- 13 THU** Warehouse Management การบริหารคลังสินค้า
- 15 SAT** Purchasing Knowledge for Cost Saving ความรู้ในงานจัดซื้อเพื่อการลดต้นทุน
- Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques
- 21 FRI** เทคนิคการประเมินผลงานจัดซื้อ วัตถุประสงค์งานผู้ขาย และพนักงานจัดซื้อ
- 22 SAT** Supply Chain Management การบริหารซัพพลายเชน
- 27 THU** Knowing Salesman's tactic รู้ทันกลเม็ดนักขาย

- 05 THU** Warehouse Management การบริหารคลังสินค้า
- 12 THU** Knowing Salesman's tactic รู้ทันกลเม็ดนักขาย
- 14 SAT** Vendor Management Inventory
- Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques
- 27 FRI** เทคนิคการประเมินผลงานจัดซื้อ วัตถุประสงค์งานผู้ขาย และพนักงานจัดซื้อ

- 12 THU** Warehouse Management การบริหารคลังสินค้า
- 14 SAT** Purchasing for Non Purchaser ความรู้ในงานจัดซื้อสำหรับผู้ไม่ใช่ นักจัดซื้อ
- 14 SAT** Supply Chain Management การบริหารซัพพลายเชน
- 19 THU** How to create Business Alliance เส้นทางการพัฒนาซัพพลายเออร์ไปสู่พันธมิตรเชิงธุรกิจ
- Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques
- 20 FRI** เทคนิคการประเมินผลงานจัดซื้อ วัตถุประสงค์งานผู้ขาย และพนักงานจัดซื้อ

Training & Seminar Calendar

2013

1 JANUARY

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	✓	12
13	14	15	16	17	✓	✓
20	21	22	23	✓	✓	✓
27	28	29	30	31		

2 FEBRUARY

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					1	2
3	4	5	6	7	✓	✓
10	11	12	13	14	✓	✓
17	18	19	20	21	✓	23
24	25	26	27	28		

3 MARCH

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	✓	15	16
17	18	19	20	✓	✓	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

4 APRIL

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
				✓	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	✓	✓
21	22	23	24	25	✓	27
28	29	30				

5 MAY

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		1	2	3	4	
5	6	7	8	9	✓	✓
12	13	14	15	16	✓	✓
19	20	21	22	23	24	✓
26	27	28	29	30	31	

6 JUNE

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
						1
2	3	4	5	✓	7	8
9	10	11	12	✓	14	✓
16	17	18	19	20	✓	✓
23	24	25	26	✓	28	29
30						

7 JULY

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		1	2	3	4	5
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	✓	✓	20
21	22	23	24	25	✓	✓
28	29	30	31			

8 AUGUST

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					1	2
						✓
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	✓	✓
18	19	20	21	22	✓	✓
25	26	27	28	29	30	31

9 SEPTEMBER

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
1	2	3	4	✓	6	7
8	9	10	11	✓	13	✓
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	✓	28
29	30					

10 OCTOBER

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	✓	11	12
13	14	15	16	17	✓	✓
20	21	22	23	24	✓	✓
27	28	29	30	31		

11 NOVEMBER

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	✓	16
17	18	19	20	21	✓	✓
24	25	26	27	28	29	✓

12 DECEMBER

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	✓	13	✓
15	16	17	18	✓	✓	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

"ตารางกิจกรรมดังกล่าว อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม"

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Tel. 0 2678 6786 to 7

e-mail: helpdesk@pscmt.or.th

www.pscmt.or.th



เนื่องจากการประชุมในปีนี้ จะมีการเลือกตั้ง
กรรมการสมาคมฯ ชุดใหม่ พร้อมทั้งจะมีการบรรยาย ถึง 3 เรื่อง 3 รัชชาติ
ขอให้สมาชิกมาลงทะเบียนกันแต่เช้า
เพื่อให้การประชุมและการบรรยายเป็นไปตามกำหนดการ

งานประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2555 และ Purchasing Month #22

‘จิตเบิกบาน...งานสมบูรณ์’

วันเสาร์ที่ 9 มีนาคม 2556

ณ ห้อง Queen's Park 1 – The IMPERIAL QUEEN'S PARK HOTEL BANGKOK

ถนนสุขุมวิท 22 (รถไฟฟ้า BTS สถานี พร้อมพงษ์)

- | | |
|---------------|---|
| 07:45 - 08:20 | ลงทะเบียน พร้อมพบปะเพื่อนใหม่ และทักทายเพื่อนเก่า |
| 08:30 - 10:00 | การบรรยายหัวข้อ “จิตอัจฉริยะ รหัสลับแห่งปัญญาที่นักจัดซื้อควรรู้”
โดย ดร. ปริญเณตร สุวรรณศรี |
| 10:00 - 10:30 | คอฟฟี่เบรก สนุกกับกิจกรรมจากบรูซผู้สนับสนุน |
| 10:30 - 11:00 | แถลงผลงานสมาคม โดยคุณอภิษฎา สมิตะพินทุ นายกสมาคมฯ |
| 11:00 - 12:00 | เลือกตั้งกรรมการสมาคมฯ ชุดใหม่ |
| 12:00 - 13:00 | รับประทานอาหารกลางวัน |
| 13:00 - 15:00 | การบรรยายธรรมหัวข้อ “จิตเบิกบาน งานสมบูรณ์”
โดย พระอาจารย์ประสงค์ ปริบูรณ์ |
| 15:00 - 15:30 | คอฟฟี่เบรก ลุ้นรางวัลจากบรูซผู้สนับสนุนต่อ |
| 15:30 - 16:30 | การบรรยายหัวข้อ “Purchasing Process Development & Transforming”
โดย คุณวัชรินทร์ มากมี |

พระอาจารย์ประสงค์ ปรีชญิณ

อดีตเจ้าอาวาสวัดป่าจิตตภาโง พระธรรมทูตทั้งสายสหรัฐอเมริกาและยุโรป มีผลงานด้านร้อยแก้ว ร้อยกรองที่ให้ข้อคิดและแนวทางปฏิบัติที่ตีงาม ในการดำเนินชีวิต ท่านเป็นผู้เขียนหนังสือ “ หักดอกเป็นดอกไม้ ” และยังมีผลงานหนังสือที่มีทั้งภาษาไทยและคำแปลภาษาอังกฤษ เป็นที่ชื่นชอบของคนทุกวัยและแพร่หลายทั้งในและต่างประเทศ ท่านจะมาบรรยายธรรมในหัวข้อ “ จิตเบิกบาน...งานสมบูรณ์ ”



ดร.ปริญเนตร สุวรรณศรี (ครูโน้ต)

สุดยอดนักยุทธศาสตร์การเรียนรู้ ผู้อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของเด็กไทย ในการประกวดศิลปกรรมระดับโลก ผู้เขียนหนังสือ “จิตอัจฉริยะ Genius 7 ” จะมาไขความลับแห่งปัญญาที่น่าอัศจรรย์ที่สุด ในหัวข้อ “ จิตอัจฉริยะ รหัสลับแห่งปัญญาที่นักจัดซื้อควรรู้ ”



คุณวัชรินทร์ มากมี

"Corp Procurement Officer"

บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)

จะมาแบ่งปันหลักการบริหารงานจัดซื้อ การพัฒนาและ

ปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานจัดซื้อสู่ความเป็นเลิศขององค์กร

ในหัวข้อ “Purchasing Process Development & Transforming”



จำภาพรอยยิ้มและเสียงหัวเราะแบบนี้ได้มั้ย?... ปีนี้เราจะได้สัมผัสความสุขแบบนี้นักอีก
อย่างเต็มอิ่มแน่นอน



งานนี้ **Free!**

สำหรับสมาชิกสมาคมฯ ทุกท่าน

อย่าลืมเตรียมนามบัตรมาแลกเปลี่ยนกันเยอะ ๆ นะคะ...แล้วพบกันค่ะ !!

วิธีการสำรองที่นั่ง : ลงทะเบียน **ON-LINE** เท่านั้น ที่ www.pscmt.or.th

เพื่อให้สมาคมฯ เตรียมต้อนรับต้อนรับทุกท่านอย่างดีที่สุด สมาคมฯ ขอปิดรับการลงทะเบียนเข้าร่วมงาน ภายในวันที่ 25 ก.พ. 56 เท่านั้น และหากท่านสำรองที่นั่งแล้วไม่สามารถเข้าร่วมงานได้ ขอความกรุณา แจ้งยกเลิกกับทางสมาคมฯ เพื่อให้สิทธิ์แก่สมาชิกท่านอื่น และมีให้สมาคมฯ เสียค่าใช้จ่ายโดยสูญเปล่า

รายการ **Food for Thought** อาหารสมอง

ครั้งที่ 53-54



PSCMT ร่วมกับ Thailand Business Pages

จัดงานเสวนา ในงาน Thailand Industrial Fair 2013

หัวข้อ “ ซื่ออย่างไร ให้โดนใจผู้บริหารเต็ม ๆ ” นำการเสวนาโดย อาจารย์เอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ นายกสมาคมา
ณ ห้องประชุม ไบเทค บางนา ชั้น 2

วันเสาร์ที่ 2 กุมภาพันธ์ 2556

เวลา 9:30 – 11:30 น.

วันอาทิตย์ที่ 3 กุมภาพันธ์ 2556

เวลา 9:30 – 11:30 น.



คุณศตกร หงส์จรรยา
Asia-Pacific,
Certified LEAN Master
At Success Co., Ltd.



คุณทันงาม ประยูรสกุล
Thailand Group Purchasing Manager
Crown Food Packaging (Thailand)
Public Co., Ltd.



คุณฉัตรชัย ทรัพย์ประพฤทธิ์
Supply Chain Manager
Purac (Thailand) Ltd.



คุณศรัณยา ชัยปัญชากิจ
Category Manager,
Sourcing & Supply Chain, South Asia
Kimberly – Clark (Thailand) Co., Ltd.



คุณอนุชา บุรเทพ
Acting For Div. Manager,
Supply Management
PTT Maintenance and Engineering Co., Ltd.



คุณศุภสร หงส์ดารมภ์
ผู้จัดการแผนกจัดซื้อจัดจ้าง
บริษัท เสริมสุข (มหาชน) จำกัด

สนใจเข้าร่วมรับฟังเสวนา โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย สามารถลงทะเบียนได้ที่ www.pscmt.or.th
สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ Helpdesk@pscmt.or.th หรือ ติดต่อที่ 02-678-6786 to 7



เครื่องถ่ายเอกสารมัลติฟังก์ชัน โตชิบา อีสตูดิโอ ที่ 1 ในเอเชีย 3 ปีซ้อน



ท่านสามารถรับข้อมูลเพิ่มเติมและโปรัมชั้นพิเศษได้ที่
www.fma.co.th/register
ปีใหม่นี้ เรามอบของขวัญสุดพิเศษสำหรับคุณ





ต้องการพัฒนานักจัดซื้อ หรือข้อมูลการฝึกอบรม เชิญที่ www.pscmt.or.th
 สำรองที่นั่ง และติดต่อสอบถาม โทร 0 2678 6786 - 7 โทรสาร 0 2678 6788

อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	4,200.-	3,800.-	3,500.-
หลักสูตร 2 วัน	8,400.-	7,600.-	7,000.-

หมายเหตุ : 1. อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%
 2. สมัครอบรม 2 ท่าน ท่านที่ 3 ลด 50% ตามประเภทสมาชิก
 3. ค่าใช้จ่ายในการอบรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี 200 %

วิธีการชำระเงิน

- ชำระเป็นเงินสด
- เช็คสั่งจ่าย “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
- โอนผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขา สีแยกถนนจันทน์ ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

“สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”

(เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)
 26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถ.จันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
 โทร. 0 2678 6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
 Website : www.pscmt.or.th

ชำระค่าไปรษณียากรแล้ว
 ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
 ปณ.ยานนาวา

กรุณาส่ง



วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 169 ประจำเดือน มีนาคม 2556 - เมษายน 2556 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ควรทำอะไรหลังจากการ ควบรวม/เข้าซื้อ

What we have to do after Merger and Acquisition (M&A)?

โดย อภนิษฐ์ สมิตะพินทุ Adv.Cert. PSCM (ITC)

นายกสมาคม ฯ



เมื่อตลาดเกิดการแข่งขันที่รุนแรง บริษัทจะใช้วิธีเข้าซื้อหรือควบรวมบริษัท (Merger and Acquisition, M&A) M&A เพื่อเติบโตแบบก้าวกระโดดและตัดคู่แข่งออกจากตลาด การควบรวมบางลักษณะเป็นการซื้อกิจการมาเพื่อตัดโอกาสทางธุรกิจของคู่แข่ง บางลักษณะควบรวมเพื่อต่อยอดธุรกิจ เมื่อเหตุผลในการทำการควบรวมต่างกัน ผลกระทบและกลยุทธ์ในการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนจึงต่างกัน

การควบรวมในบริษัทที่มีสินค้าประเภทเดียวกัน และต้องการควบคุมหรือปรับระบบให้เกิดความคุ้มค่าจากขนาด จะมีการรวบรวมความต้องการซื้อ เปรียบเทียบเงื่อนไขการซื้อ หรือ คุณสมบัติของสินค้า และทำการปรับให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน เพื่อให้มีจำนวนซื้อเพิ่มขึ้นและสามารถต่อรองให้ได้เงื่อนไขที่ดีขึ้นได้อีก ส่วนคนที่ทำงานอยู่ ก็คงรู้สึกหวั่นไหวไม่น้อย เพราะหลังจากที่เขารวมจำนวนซื้อและปรับระบบเรียบร้อยแล้ว ต่อมาก็คงจะมาดูเรื่องวิธีทำงานและปรับลดกำลังให้เหมาะสม แต่ส่วนใหญ่คนเก่ง คนที่ทำงานเป็นทีม และ คนที่ปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมมักจะอยู่รอด

การควบรวมแบบคนละธุรกิจ จะเน้นเข้าไปซื้อเพื่อดำเนินกลยุทธ์ต่อยอดธุรกิจให้แข็งแกร่งขึ้นกว่าเดิมโดยเร็ว แทนที่จะสร้างชิ้นเองใหม่ เช่น บริษัทผลิตเครื่องตีไปซื้อบริษัทกระจายสินค้าเพื่อต้องการใช้ช่องทางการจัดจำหน่าย การขนส่งของเขา, ห้างสรรพสินค้าไปซื้อบริษัทที่ทำ on line shopping เพื่อต้องการช่องทางการขายแบบ On line ที่เขามีความชำนาญอยู่, บริษัทผู้ผลิตยาต้องการซื้อเทคโนโลยีหรือลิขสิทธิ์ที่บริษัทค้นคว้าวิจัยได้ครอบครองไว้ เป็นต้น

อย่างไรก็ตามนักกลยุทธ์มีแผนการทำงานหลัง การควบรวมกิจการทั้งในระยะกลางและระยะยาวอันจะเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการควบรวมกิจการ และมีความเสี่ยงบางอย่างที่ต้องทำการสื่อสารและบริหารจัดการ

สิ่งทีนี้ควางแผนกลยุทธ์จะทำเมื่อเกิดการ M&A ขึ้นคือ

1. รวบรวมตัววัดการทำงานต่าง ๆ ของบริษัททั้งคู่เพื่อการวิเคราะห์เปรียบเทียบ เช่น Account Payable, Account Receivable, Production Yield, Stock level & Stock turnover rate, จำนวนซัพพลายเออร์
2. เปรียบเทียบวิธีการทำงาน สังเกตการทำงานที่ผิดปกติ โดยใช้ประโยชน์ของมุมมองที่ไม่เคยชินต่องานนั้น ๆ (พวกที่เขาทำอยู่ประจำ มักเคยชินกับวิธีการเดิมและคิดว่าเป็นวิธีที่ดีที่สุดแล้ว) นักกลยุทธ์ใช้มุมมองที่ใหม่ต่องานและคิดแบบตรรกะ และคิดไปถึงการวางแผนหากจะต้องเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานในระยะต่อไป

3. วางแผนร่วมกัน เช่น แผนการผลิต แผนสั่งซื้อวัตถุดิบ การบริหารสินค้าคงคลัง รวมถึงความต้องการลูกค้า (Demand forecasting) และแผนการจัดส่ง การวางแผนร่วมกันจะทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข้อมูล และเรียนรู้วิธีการทำงาน แะข้อจำกัดของกันและกัน

4. ทบทวนโครงสร้างองค์กรและโครงสร้างซัพพลายเชน วางแผนการเปลี่ยนแปลงอย่างละเอียด

4 ข้อที่กล่าวมานี้ต้องมีเป้าหมาย ระบุกรอบเวลาที่ชัดเจน และลงรายละเอียดการทำงานให้มากที่สุด อย่าผลิผลลามาดำเนินการในช่วงแรกอย่ารวบงานเข้ามาไว้ในระบบเดียวกันเร็วเกินไป แต่ก็อย่าปล่อยเวลาให้ผ่านไป ต้องวางแผนทั้ง 4 ข้อ ที่ว่าไปนี้อย่างดี เพื่อให้ประโยชน์สูงสุดในการทำ M&A สามข้อแรกอ่านแล้วดูจะเข้าใจง่ายกว่าข้อสี่

ในข้อสี่ ขยายความละเอียดสิ่งที่ต้องพิจารณาคือ มุมมองจากภายนอกองค์กรซัพพลายเออร์และผู้เกี่ยวข้องทั้งหมด จะมองว่าโครงสร้างทางด้านซัพพลายเชนจะเปลี่ยนไป ช่องทางการติดต่อสื่อสารอาจเปลี่ยนไป กระบวนการทำงานอาจจะถูกปรับเปลี่ยน และที่สำคัญและต้องระมัดระวังคือความไวเนื้อเชื้อใจหรือความสัมพันธ์ที่เคยสั่งสมไว้อาจจะถูกลดระดับหรือมลายหายไปในบริบทหากเกิดความผิดพลาดแม้เพียงเล็กน้อย

การบริหารความสัมพันธ์ของคู่ค้าเป็นสิ่งสำคัญที่ต้องมีแผนการดำเนินการที่ชัดเจน คู่ค้าที่มีมูลค่าการซื้อขายกันมาก ๆ และคู่ค้าที่มีความสำคัญต่อผลิตภัณฑ์ของเรามาก ๆ เราต้องมีการบริหารความสัมพันธ์อยู่ตลอดเวลา และความสัมพันธ์เป็นเรื่องที่ต้องลงทุน เป็นเรื่องที่ต้องมีการบริหารจัดการความสัมพันธ์ไม่ได้เกิดขึ้นได้เอง และที่สำคัญความสัมพันธ์ต้องใช่ “คน” เป็นหลัก ต้องเก็บคนที่ “กุม” ความสัมพันธ์เหล่านี้เอาไว้ก่อน และถ่ายความสัมพันธ์ที่มีระหว่าง คนกับคน ให้มาเป็นระหว่าง องค์กรต่อองค์กร

เมื่อข่าวการเข้าซื้อและควบรวมได้ถูกเผยแพร่ออกไป ความคิด การคาดการณ์ถึงผลกระทบไปต่างๆ นานา ก็เกิดขึ้นชนิดที่ควบคุมไม่ได้และรวดเร็วมาก แผนการสื่อสารที่จะต้องสื่อสารไปยังคู่ค้า การแจ้งทิศทางและนโยบายธุรกิจ การเตรียมความพร้อมของซัพพลายเชนต้องถูกเตรียมไว้อย่างชัดเจนและพร้อมต่อการปฏิบัติโดยเร็ว การจัดลำดับความสำคัญของกิจกรรมและระบุผู้รับผิดชอบจะเป็นวิธีการที่ทำให้มั่นใจในความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

ผมเป็นกำลังใจช่วยหากใครได้รับผลกระทบของ M&A โดยเฉพาะหากเราเป็นฝ่ายถูกเข้าซื้อ อย่าตกใจครับ ตั้งสติให้ดี มองไปข้างหน้า และช่วยเขาทำงานทั้งสี่ข้อที่ว่ามานี้ ผมว่าอยู่รอดและสง่างาม

Communication for Negotiation

อ.วิชัย ว่องกสิภจวงศ์

- ▶ ทำไมการเจรจาต่อรองจึงสำคัญต่อธุรกิจ
- ▶ กับดักการเจรจาต่อรอง
- ▶ การพิสูจน์ความเชื่อทางการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเจรจาต่อรองแบบไม่ใช่คำพูด
-

Overseas Purchasing Techniques

อ.ยุพดี เจริญสุข
อ.ภฤติภา ปั่นประเสริฐ

- ▶ พิธีการศุลกากรเกี่ยวกับการนำเข้า
- ▶ สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กรอบความตกลงเขตการค้าเสรี
- ▶ สัญญาการค้า
- ▶ Incoterms 2000 vs Incoterms 2010
- ▶ ลินเชื่อเพื่อการนำเข้า
-

Supply Strategy

ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธรรณคุณ

- ▶ What Changes
- ▶ JIT and Lean Philosophy
- ▶ Tactical VS Strategic Purchasing and Supply Chain Management
- ▶ Purchasing Portfolio Management
- ▶ Purchasing and SCM Strategic Cycle
-

Practices Negotiations For Buyers

ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธรรณคุณ

- ▶ ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองเบื้องต้น
- ▶ วิธีการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเตรียมตัวเพื่อการเจรจา
- ▶ ข้อควรระวังที่ผู้เพิ่งเริ่มการทำงานด้านจัดซื้อควรทราบ
- ▶ เทคนิคเพื่อการสังเกตปฏิกริยาของคู่เจรจาระหว่างการต่อรอง
- ▶ การสร้างความมั่นใจในการเจรจาต่อรอง
-

Lean Supply Chain Strategy

อ.ศตกร หงส์จรรยา

- ▶ รากฐานแนวคิดแบบลีนที่แท้จริง
- ▶ เครื่องมือลีนเพื่อลดความสูญเปล่า
- ▶ วิธีการนำลีนมาใช้ในองค์กรทั่วไป
- ▶ ขั้นตอนการวางกลยุทธ์จัดซื้อแบบลีน
- ▶ การนำเทคนิคและเครื่องมือมาใช้ในซัพพลายเชน
- ▶ วิเคราะห์สายธารแห่งคุณค่าในงานจัดซื้อ
- ▶ การตั้งเป้าหมายความสำเร็จในการลดต้นทุน
- ▶ กรณีศึกษาและเคล็ดลับในงานจัดซื้อแบบลีน

04 04 13

19 04 13 to 20 04 13

26 04 13

10 05 13

17 05 13

19 04 13 to 20 04 13

▶ บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและความสำคัญต่อองค์กร

▶ Purchasing Mix ของการจัดซื้อที่ดี

▶ เข้าใจเป้าหมายของแต่ละสินค้าและบริการที่จัดซื้อ

▶ การระบุความต้องการทั้ง 5 ด้านในงานจัดซื้อ

▶ กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ขาย

-

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

Essential Knowledge for Purchasing Professional 1

26 04 13

- ▶ นิยามความเสี่ยง
- ▶ ประเภทความเสี่ยง
- ▶ ทฤษฎีความเสี่ยง
- ▶ การวิเคราะห์ความเสี่ยง
- ▶ การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเสี่ยง
- ▶ การจัดการความเสี่ยง
- ▶ แนวโน้มความเสี่ยงในอนาคต
- ▶ ความเสี่ยงในการจัดซื้อและซัพพลายเชน
-

อ.ศตกร หงส์จรรยา

Strategic risk management in purchasing and supply chains

10 05 13

- ▶ สิ่งที่ผู้บริหารการเงิน หรือ CFO คาดหวังจากนักจัดซื้อ
- ▶ งบการเงินที่นักจัดซื้อควรรู้จัก
- ▶ จัดซื้อยุคใหม่กับการสร้างกำไรให้บริษัท
- ▶ ประเมินสุขภาพทางการเงินของคู่ค้า
- ▶ กลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราในรูปแบบต่าง ๆ

อ.ศรินทร์ บัวหอม
อ.พัฒนุช เจริญกิจมงคล

Finance for strategic procurement

11 05 13

- ▶ ความสำคัญของการจัดซื้อในองค์กร
- ▶ อะไรคือความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ นักจัดซื้อมีส่วนร่วมในการเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างไร
- ▶ การตั้งเป้าหมายในงานจัดซื้อ
- ▶ หน้าที่ของนักจัดซื้อและกระบวนการในงานจัดซื้อ
- ▶ เทคนิคการร้องเรียนและการเรียกร้องค่าเสียหาย
-

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

Purchasing Operation Excellence

17 05 13 to 18 05 13

- ▶ Sourcing v.s. Strategic Sourcing
- ▶ 8 ขั้นตอนในการประเมินเพื่อคัดเลือกซัพพลายเออร์พร้อมฝึกปฏิบัติ
- ▶ รูปแบบความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์และการนำไปใช้
- ▶ รู้จักกับสินค้าและความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ ทำความเข้าใจตลาดของวัตถุดิบที่ซื้อ
- ▶ ความจำเป็นในการวิเคราะห์ตลาด
-

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

Essential Knowledge for Purchasing Professional 2

Vendor Management Inventory
อ.นพมาศ พร้อมประพันธ์

- Propose of Vendor Management Inventory (VMI)
- What is VMI?
- Type of VMI
- VMI Process
- Pro and Con
- VMI agreement and Contract Management
- VMI implementation and challenges
- Key to Success

Warehouse Management
อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร

- ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า
- บทบาทของคลังสินค้าในโลกแห่งการแข่งขัน
- ประเภทของคลังสินค้า
- ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า
- ระบบและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ
- ระบบและอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้าย
- การบริหารทรัพยากรบุคคลในงานคลังสินค้า

Purchasing Knowledge for Cost Saving
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

- การวิเคราะห์และการจัดกลุ่ม
- รายจ่าย Spending Analysis
- ต้นทุนและการตั้งราคาสินค้า
- Total Cost of Ownership (TCO)
- เข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์
- การเลือกซัพพลายเออร์
- ปริมาณการซื้อน้อย มีผู้ขายน้อยราย
- จะต่อรอง อย่างไรดี

Supply Chain Management
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

- การแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบัน
- พื้นฐานความเข้าใจระหว่างโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
- ความท้าทายในการบริหารซัพพลายเชน
- ความร่วมมือในซัพพลายเชน
- ปรากฏการณ์และผลกระทบของ Bullwhip Effect
- กลยุทธ์การสร้างควมไว้วางใจในซัพพลายเชน

Knowing Salesman's Tactic
อ.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

- จุดตายพนักงานขาย : อวสานเซลล์แมน (Death of a salesman)
- การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
- Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
- Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
- สไตล์การขายแบบต่างๆ
- อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย

18 05 13

13 06 13

15 06 13

22 06 13

27 06 13

25 05 13

06 06 13

21 06 13

Purchasing for Non purchaser
อ.สรชัย นิธิกุลวัฒน์

- ความสำคัญและความเกี่ยวข้องกับของแต่ละฝ่ายในซัพพลายเชน
- Purchasing Mix หัวใจของการจัดซื้อ
- Logistics Mix (the "7 R's of Logistics) หัวใจของ Logistics
- ความสำคัญและหลักการบริหารงานจัดซื้อ
- รูปแบบการสั่งซื้อ การกำหนดความต้องการสิ่งที่จะซื้อ
- ข้อมูลที่จำเป็นในการจัดซื้อเพื่อให้ได้สินค้าตรงตามความต้องการ

How to create Business Alliance
อ.เกรียงวุฒิ วิชานุรักษ์

- Supplier มีความสำคัญอย่างไรกับเรา
- ทัศนคติที่ดีๆที่เรามีต่อ Supplier
- นักจัดซื้อควรปรับเปลี่ยนมุมมองอย่างไร
- Buyer Character ต้องเป็นคนมีลักษณะอย่างไร
- การแบ่งประเภทของ Supplier เพื่อวางแผนเชิงกลยุทธ์ในการบริหารและนำไปสู่ business alliance(Kris Mode)
- การทำ Supplier award

Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques
อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์

- ผลสำรวจสิ่งที่ผู้บริหารคาดหวังจากฝ่ายจัดซื้อ
- หัวข้อ (Area) ที่ควรตั้งเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
- ค้นหาตัวชี้วัดผลงาน (KPI) ในแต่ละหัวข้อ (Area)
- ตัวอย่าง KPI ในงานจัดซื้อ สามารถนำไปเลือกใช้ได้ทันที
- กำหนดนิยามเพื่อการคำนวณและเก็บผลงานของแต่ละ KPI

หลักสูตรสัมมนา

เมษายน - มิถุนายน

2556

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
 สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
 Tel. 0 2678 6786 to 7
 helpdesk@pscmt.or.th
 www.pscmt.or.th



สวัสดีค่ะ พี่น้องชาว PSCMT ทุกท่าน ก่อนอื่นต้องขอขอบคุณที่ทุกท่านให้ความสนับสนุนกิจกรรมการสัมมนาของสมาคมฯ มาอย่างต่อเนื่อง ฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา ของเราจึงมีการพัฒนา หลักสูตรใหม่ๆ ที่น่าสนใจ เพื่อให้สมาชิกของเราได้นำความรู้ที่ได้รับไปปรับใช้ในงานของท่านอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ซึ่งในปัจจุบัน การทำงานไม่ว่าจะเป็นอาชีพใด ไม่เว้นแม้กระทั่งนักจัดซื้อเอง ก็จะต้องประสบปัญหาเกี่ยวกับความเสี่ยงในการทำงาน ซึ่งก็มีผลกระทบอยู่หลายปัจจัยด้วยกัน แล้วเราจะรับมืออย่างไรกับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น มีวิธีป้องกัน ควบคุม หรือ บริหารความเสี่ยงอย่างไร ให้มีความเสี่ยงน้อยที่สุด

เรามาขอความคิดเห็น และคำแนะนำจาก อาจารย์ ศตกร หงส์จรรยา Adv. CIPS, CPM ปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่งรองกรรมการผู้จัดการ ในบริษัท At-Success Marketing Co.,Ltd ผู้เชี่ยวชาญด้าน Lean & Supply Chain และ ด้านการจัดการบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงแท้จริง (Pure risk) คือ ความเสี่ยงที่มีแต่ผลร้ายเท่านั้น และความเสี่ยงคาดการณ์ได้ (Speculating risk) คือ ความเสี่ยงที่อยู่ในภาวะวิสัยที่อาจจะกลายเป็นผลดีได้ คำนิยามที่ให้นี้ หลายคนอาจได้ยินเป็นครั้งแรกเพราะเข้าใจว่า ความเสี่ยงมีแต่ผลร้ายเท่านั้น เป็นแบบ Pure Risk และยากต่อการบริหารจัดการ ซึ่งจริงๆ แล้ว ความเสี่ยงสามารถบริหารจัดการได้และทำให้โอกาสในการเกิดเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ นอกเหนือความคาดหมายจากแผนงานเราลดลงไปได้ จนไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของเรา

ทำไมต้องเรียนรู้เรื่องการจัดการกับความเสี่ยง (รู้เรื่องความเสี่ยงสำคัญอย่างไร)

■ ความเสี่ยงมักถูกกลบเกลื่อน มองไม่เห็น และไม่ให้ความสำคัญ จนนำไปสู่ความเสียหายต่อธุรกิจ ปัจจุบันโลกเปลี่ยนแปลงไปมาก รวดเร็ว และส่งผลในวงกว้าง เช่น พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ศักยภาพของคู่แข่ง ปัญหาแรงงาน ค่าแรงงาน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ฯลฯ สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นความเสี่ยงที่หากธุรกิจไม่มีแผนรับมือ อาจกระทบต่อความสามารถในการบริการลูกค้า (Service level) และ

กำจัดความเสี่ยง กับ

ความเสี่ยง คือ อะไร

■ ความเสี่ยง (Risk) มีหลายคำนิยาม แต่รวม ๆ สรุปได้ว่า ความเสี่ยง คือ ความเป็นไปได้ที่จะเกิดเหตุการณ์ไม่พึงประสงค์ มีทั้งเหตุการณ์ดีเกินคาด และเหตุการณ์ร้ายเกินไป ซึ่งสองเหตุการณ์นี้สามารถนำเราไปสู่ขั้นอันตรายได้ นักบริหารระดับโลก จะแยก การบริหารจัดการ ความไม่แน่นอน (Uncertainty) ความเสี่ยง (Risks) และภัยอันตราย (Threats) ให้แตกต่างกัน และในตัวความเสี่ยงเอง ก็จะแบ่งออกเป็น

ต้นทุนธุรกิจ (Cost) ลดทอนประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน ในทางกลับกัน หากธุรกิจสามารถปรับตัวรับมือกับความเสี่ยงต่างๆ ได้ จะสามารถสร้างความแตกต่างในมุมมองของลูกค้า บริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างเสถียรภาพในห่วงโซ่อุปทานให้เหนือกว่าคู่แข่งได้ชัดเจนหรือที่เราเรียกว่า Competitive advantage และถ้าเราบริหารความเสี่ยงได้ดีมากเท่าไร ธุรกิจจะสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนแบบ Sustainable Growth มากขึ้นเท่านั้น ดังนั้น นักบริหารทุกท่านต้องเรียนรู้การบริหารความเสี่ยง (Risk management)

ความเสี่ยง เกี่ยวข้องกับนักจัดซื้ออย่างไรบ้าง

■ นักจัดซื้อ หรือ ผู้บริหารซัพพลายเชน จะต้องประเมินความเสี่ยงในระบบจัดซื้อและซัพพลายเชนตลอดห่วงโซ่อุปทาน เพื่อช่วยลดภัยอันตรายของธุรกิจและส่งเสริมให้ธุรกิจเข้มแข็งอย่างยั่งยืน ซึ่งความเสี่ยงมีแหล่งที่มาจากทั้งภายในและภายนอก ความเสี่ยงภายใน (Internal risks) นั้นสามารถพบได้ตามกระบวนการต่างๆ เช่น ความผิดพลาดในการส่งผ่านข้อมูลจากลูกค้าไปยังผู้ขายวัตถุดิบ ส่วนความเสี่ยงภายนอก (External risks) นั้นเกิดจากปัจจัยนอกเหนือการควบคุม เช่น ภัยธรรมชาติ นโยบายรัฐบาล ข้อกำหนดทางสิ่งแวดล้อม ฯลฯ ความเสี่ยงเหล่านี้ส่งผลให้กระบวนการต่างๆ ในห่วงโซ่อุปทานไม่สามารถดำเนินงานตามแผนที่ได้วางไว้

■ นักจัดซื้อต้องบริหารจัดการเรื่องจัดหาวัตถุดิบ เครื่องจักร และการขนส่งที่มีคุณภาพให้ทันเวลาภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งเป็นหน้าที่สำคัญของนักจัดซื้อ แต่ในปัจจุบัน การทำงานของนักจัดซื้อต้องเผชิญกับความเสี่ยงมากมาย แปลกใหม่ และคาดไม่ถึง เช่น โรงงานหยุดการผลิตกระทันหันเพราะสภาวะอากาศแปรปรวน หรือภัยธรรมชาติ ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ฯลฯ สิ่งเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของการจัดซื้อและห่วงโซ่อุปทานที่นักจัดซื้อต้องป้องกันล่วงหน้า อย่าปล่อยให้เกิดขึ้นแบบไม่มีมาตรการรองรับแก้ไขปัญหาในงานของตนเอง

นักจัดซื้อจะเตรียมตัวเพื่อรับมือกับความเสี่ยงอย่างไร

■ การจัดการความเสี่ยงในการจัดซื้อนั้นต้องมองตลอดทั้งห่วงโซ่ซัพพลายเชน แล้วมากำหนดกลยุทธ์ป้องกันความเสี่ยง (Strategic Risk management) ให้สอดคล้องกับธุรกิจ เมื่อได้กลยุทธ์ที่ดีย่อมนำไปสู่ปฏิบัติการงานที่เยี่ยมยอดด้วย (Excellent Operation) หลายคนอาจจะไม่รู้ว่าความเสี่ยงมีอะไรบ้าง นำแปลกที่ความเสี่ยงข้อหนึ่งที่พบเห็นในหลายธุรกิจ คือความเสี่ยงที่นักจัดซื้อ

ไม่มีเคยมักกลยุทธ์เลย หรือ มีกลยุทธ์ไม่สอดคล้องกับกลยุทธ์ธุรกิจขององค์กร และไม่แผนงานลดความเสี่ยงตลอดกระบวนการ การรับมือความเสี่ยงต้องเริ่มจากการจัดการความเสี่ยงระดับกลยุทธ์ โดยเริ่มจากการสร้างความเข้าใจว่า จุดแข็งของธุรกิจคืออะไร และเป้าหมายในห่วงโซ่อุปทานของสินค้าที่ต้องการจัดหาคืออะไร นักจัดซื้อต้องมองเส้นทางการไหลของสินค้า (Material flow) การไหลของข้อมูล (Information flow) การไหลของเงินทุน (Financial flow) ให้ตรงกับกลไกของตลาดศักยภาพของผู้ผลิตแต่ละราย ช่องทางจัดจำหน่าย วิธีการขนส่ง ฯลฯ จากนั้นนำมาวิเคราะห์เพื่อหาความเสี่ยงและประเมินความเสียหายที่อาจเกิดขึ้น จากนั้นจึงหาวิธีการรองรับความเสี่ยงเหล่านั้นบนความสมดุลระหว่างต้นทุน (Cost) และประโยชน์ที่ได้รับ (Benefit) เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์นั้นมีให้เลือกมากมาย เช่น Pareto chart, Makigami, Six Sigma, Evaluation matrix ซึ่งควรเลือกใช้ให้เหมาะสม

โลกเผชิญความเสี่ยงมากขึ้นตามการเปลี่ยนแปลงสังคม การเมือง เศรษฐกิจและภัยทางธรรมชาติ ถึงเวลาแล้วที่นักจัดซื้อและนักบริหารซัพพลายเชนจำเป็นต้องมีความรู้เรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นอาวุธในการทำงาน ช่วยให้ธุรกิจรอดพ้นจากภัยอันตราย และยิ่งกว่านั้น ช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน และเมื่อธุรกิจเราเติบโต ประเทศเราก็เจริญ ผลดีเหล่านี้จะกลับมาสู่ผู้ปฏิบัติงานไม่มากก็น้อยครับ

นักจัดซื้อ

R
I
S
K



อ.ศตกร หงส์จรรยา

วางแผนเสียแต่เนิ่น ๆ [ตารางอบรมและสอบ C.P.K., C.P.S.]

พ.ศ. 2556
ครั้งที่ 2 เดือนกรกฎาคม | ครั้งที่ 3 เดือนพฤศจิกายน

พ.ศ. 2557
ครั้งที่ 1 เดือนมีนาคม

อบรม	หมวด 1 เสาร์ที่ 6 - อาทิตย์ ที่ 7	หมวด 1 เสาร์ที่ 2 - อาทิตย์ ที่ 3
	หมวด 2 เสาร์ที่ 13 - อาทิตย์ ที่ 14	หมวด 2 เสาร์ที่ 9 - อาทิตย์ ที่ 10
	หมวด 3 เสาร์ที่ 20 - อาทิตย์ ที่ 21	หมวด 3 เสาร์ที่ 16 - อาทิตย์ ที่ 17

หมวด 1 เสาร์ที่ 1 - อาทิตย์ ที่ 2
หมวด 2 เสาร์ที่ 15 - อาทิตย์ ที่ 16
หมวด 3 เสาร์ที่ 22 - อาทิตย์ ที่ 23

สอบ
อาทิตย์ที่ 28 | อาทิตย์ที่ 24

อาทิตย์ที่ 30

ลงทุนกับความรู้วันนี้ คุณจะได้อะไรดีๆ ที่คุ้มค่า คิดถึง เรื่องจัดซื้อ คิดถึง PSCMT

สมาชิกรายปี | สมาชิกตลอดชีพ

C.P.K.	6,385	5,763
C.P.S.	19,155	17,229

วิธีการสมัคร

1. ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.pscmt.or.th
2. กรอกรายละเอียดและส่งใบสมัครได้ที่
e-mail: helpdesk@pscmt.or.th, wijitra@pscmt.or.th

สถานที่

สถานที่ โรงแรมอมารีเอเทรียม ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ



- หมายเหตุ:
1. ราคาตั้งกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว
 2. หลักสูตรนี้สำหรับท่านที่เป็นสมาชิกสมาคมเท่านั้น
สมัครสมาชิกใหม่ ✓ สมาชิกรายปี 100 บาท
✓ สมาชิกตลอดชีพ 600 บาท
 3. สมาคมฯ ไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย
ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป4/2528 และ ทป19/2530 ข้อ 8(2)
 4. กรุณาชำระด้วยเงินสด เช็คขีดคร่อม หรือโอนเงินเข้าบัญชีในนาม
ชื่อบัญชี "สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย"
ประเภท บัญชีออมทรัพย์
ธนาคารกสิกรไทย
สาขาย่อยสี่แยกถนนจันทน์-เลียบบคลองช่องนนทรี
เลขที่บัญชี 747-2-13256-8

หมวดวิชาที่ 1
ความรู้เรื่องการจัดซื้อ
(อบรม 2 วัน)

หมวดวิชาที่ 2
กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา
(อบรม 2 วัน)

หมวดวิชาที่ 3
ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อม
ต่องานจัดซื้อจัดหา
(อบรม 2 วัน)

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
โทร.0 2678-6786-7
E mail : helpdesk@pscmt.or.th



ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ Overseas Purchasing Techniques

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

พรธนิตา

มาสวิมล

Procurement Officer

**PTT Asahi
Chemical**

ประวัติ

ปริญญาตรี เทคโนโลยีอาหาร มหาวิทยาลัยขอนแก่น
ปริญญาโท Engineering Management The University
of Melbourne

ลักษณะการทำงานในตำแหน่งของคุณ ?

ปัจจุบันทำงานมา 3 ปี 3 เดือน ส่วนงานจัดซื้อและจัดจ้าง
อุปกรณ์และชิ้นส่วนด้านวิศวกรรมและการซ่อมบำรุง นอกจากนี้
นี้รับผิดชอบดูแลส่วนการจัดซื้อและจัดจ้างงานทางด้านความ
ปลอดภัยและอุปกรณ์ในห้องปฏิบัติการ

เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการทำงานบ้างหรือไม่และมีวิธีแก้ไข อย่างไร ?

การส่งสินค้าและบริการล่าช้าจากวันและเวลาที่กำหนด
วิธีแก้ไข วางแผนการสั่งซื้อตาม Consumption และใช้หลัก
การ VMI ในการบริหารจัดการ Blanket Order

ความประทับใจหรือความภาคภูมิใจเกี่ยวกับงานที่ทำ ?

สามารถทำงานได้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้
เป้าหมายในอนาคต สามารถพัฒนาและวางระบบการทำงาน
ให้รวดเร็วและสะดวกต่อการทำงานมากขึ้น

ประทับใจอะไรบ้างเกี่ยวกับวิทยากรและเพื่อนร่วมหลักสูตร

มีการยกตัวอย่างประกอบทำให้เข้าใจแต่ละหัวข้อได้ชัดเจนมากขึ้น



ต้องการพัฒนานักจัดซื้อ หรือข้อมูลการฝึกอบรม เชิญที่ www.pscmt.or.th
 สำรองที่นั่ง และติดต่อสอบถาม โทร 0 2678 6786 - 7 โทรสาร 0 2678 6788

อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	4,200.-	3,800.-	3,500.-
หลักสูตร 2 วัน	8,400.-	7,600.-	7,000.-

หมายเหตุ : 1. อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%
 2. สัมมนาอบรม 2 ท่าน ท่านที่ 3 ลด 50% ตามประเภทสมาชิก
 3. ค่าใช้จ่ายในการอบรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี 200 %

วิธีการชำระเงิน

- ชำระเป็นเงินสด
- เช็คสั่งจ่าย “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
- โอนผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขา สีแยกถนนจันทน์ ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

“สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”

(เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
 โทร. 0 2678 6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
 Website : www.pscmt.or.th

กรุณาส่ง

ชำระค่าไปรษณียากรแล้ว
 ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
 ปณ.ยานนาวา



วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน

Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 170 ประจำเดือน พฤษภาคม 2556 - มิถุนายน 2556 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ร่วมกันสร้างบรรทัดฐานใหม่สมาคม ฯ ของเรา

โดย อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ Adv.Cert. PSCM (ITC)

นายกสมาคม ฯ

Let's create PSCMT new normal



วันเสาร์ที่ 9 มีนาคม 2556 วันประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2555 ในปีนี้มีการเลือกตั้งกรรมการบริหารสมาคมชุดที่ 17 ประจำปี 2556 - 2558 ซึ่งเป็นการบริหารสมาคมในวาระ 3 ปี เป็นครั้งแรก จากเดิมวาระละ 2 ปี แต่เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องในการทำงาน ในปีที่ผ่านมาคณะกรรมการจึงมีมติให้ขยายวาระการบริหารให้ยาวขึ้น ทำการเสนอที่ประชุมใหญ่แก้ไขข้อบังคับสมาคมฯ และให้บังคับใช้ในการเลือกตั้งครั้งถัดไป

ท่านอุปนายก สุชาติ ประเสริฐสม ผู้ดำเนินการเลือกตั้ง ได้ชี้แจงให้ทราบถึงเหตุผลของการขยายวาระที่จะต้องดำรงตำแหน่งและคุณสมบัติของกรรมการที่พึงมีอย่างชัดเจน ก่อนที่จะเปิดให้เสนอชื่อผู้รับสมัครเลือกตั้ง แม้ว่าจะเป็นภาระที่ผูกพันกันถึง 3 ปี แต่ก็มิได้เป็นอุปสรรคใดๆ ในการเข้ารับ

เลือกตั้ง เมื่อเปิดให้มีการเสนอชื่อผู้สมัคร ก็มีสมาชิกเสนอชื่อผู้ที่เขาเห็นว่าควรจะเป็นกรรมการ โดยทั่วไปก็ใช้หลักที่ว่า เสนอชื่อกรรมการชุดเดิมที่มีผลงานดีอยู่แล้ว กลับมาเป็นกรรมการต่ออีกสมัย แต่ที่น่าสนใจคือในปีนี้มีผู้ได้รับการเสนอชื่อบางท่านไม่เคยเป็นกรรมการเลย แต่มีบทบาทบางอย่าง เช่น เป็น Trainer ของสมาคมอยู่จึงเป็นที่รู้จักของสมาชิก เมื่อสมาชิกเล็งเห็นศักยภาพจึงเสนอชื่อขึ้นมา นั่นก็แสดงว่ามีสมาชิกบางส่วนได้จับตามอง เล็งเห็น และมีส่วนร่วมในการบริหารสมาคมฯ ผู้ที่เสนอชื่อเข้ารับเลือกตั้งเป็นกรรมการ มีบางท่านที่เป็นสมาชิกในที่ประชุมอาสาเสนอชื่อตัวเอง เป็นผู้สมัครเลือกตั้งเป็นกรรมการด้วย เหตุการณ์ที่ผมเล่ามาเหล่านี้เริ่มเกิดขึ้นตั้งแต่

รายนามคณะกรรมการบริหารสมาคมชุดที่ 17 ประจำปี 2556 - 2558

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1. คุณอภินิษฐ์ สมิตะพินทุ Adv. Cert. SCM® (ITC) | นายกสมาคมฯ |
| 2. คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. | อุปนายกสมาคมฯ |
| 3. คุณกมลรัตน์ จิตรแก้ว C.P.S., C.P.K. | เลขาธิการสมาคมฯ |
| 4. คุณวิทิตา อัครชัยพงษ์ C.P.S., C.P.K. Adv. Cert. SCM® (ITC) | เหรัญญิก, กรรมการฝ่ายกิจการต่างประเทศ |
| 5. คุณฉัตรชัย ทรัพย์ประพฤทธิ CPIM, Dip. SCM® (ITC) | ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ |
| 6. คุณจันทรา เอี่ยมวิศิษฐ์ C.P.S., C.P.K. | กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ |
| 7. คุณพรชัย สุพัฒน์ผลาผล C.P.S., C.P.K. | กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ |
| 8. คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. Adv. Cert. SCM® (ITC), CIPS Adv.Cert.Holder | ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ |
| 9. คุณสมศักดิ์ กาญจนาคาร Adv. Cert. SCM® (ITC), CIPS Adv.Cert.Holder | กรรมการฝ่ายกิจการต่างประเทศ |
| 10. คุณวีรวัฒน์ ปัญญาธนกุล Adv. Cert. SCM® (ITC) | ประธานฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา |
| 11. คุณสรรชัย นิธิกุลวัฒน์ C.P.K., C.P.S. CIPS Adv.Cert.Holder | กรรมการฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา |
| 12. คุณภิญโญ ธีนวารชกร MCIPS., C.P.S. | ประธานฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ |
| 13. คุณศิริรินทร์ บัวหอม Adv. Cert. SCM® (ITC) | ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ |
| 14. คุณอรทัย พูลทรัพย์ CIPS Adv.Cert.Holder | กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ |
| 15. คุณศุภสร หงส์ลดาธรมภ์ CIPS Adv.Cert.Holder | กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ |

การเลือกตั้งครั้งที่แล้ว จึงอาจถือว่าเป็นบรรทัดฐานใหม่ของการเลือกตั้งเข้าเป็นกรรมการบริหารสมาคม คือ เริ่มมีผู้เสียสละเสนอชื่อตนเองเข้ามาเป็นกรรมการสมาคมเพื่อช่วยงานสังคมมากขึ้น

กรรมการทุกท่านทราบดีว่า จะต้องสละเวลาว่างส่วนตัว และการทำงาน สมาคมก็อยู่ในรูปแบบอาสาสมัครแบบไม่มีค่าตอบแทนเป็นเงินเป็นทองมากมาย แต่ในทางกลับกัน เมื่อมาเป็นกรรมการสมาคมฯ ยังต้องถูกสมาชิกคาดหวังผลงานในเรื่องการบริหารสมาคม และการจัดกิจกรรมต่าง ๆ กรรมการชุดนี้จึงถือว่าเป็นผู้ที่มีความตั้งใจอย่างสูงที่จะมาช่วยกิจการสมาคมให้เจริญก้าวหน้า ผมจึงขอยกย่องและขอบคุณในความเสียสละของกรรมการทุกท่านมา ณ ที่นี้

แม้ว่าจะมีทีมกรรมการที่พร้อมที่จะเสียสละร่วมทำงาน เคียงบ่าเคียงไหล่กับผมในฐานะหัวเรือใหญ่ ลำพังทีมบริหารที่แข็งแกร่งของเราก็ไม่สามารถทำให้สมาคมฯ ก้าวหน้าขึ้นอย่างมากเท่าที่ควร หากไม่ได้รับการสนับสนุนจากสมาชิก ผมเชื่อมั่นว่าถ้าสมาชิกของสมาคมฯ ที่มีอยู่ถึงหนึ่งหมื่นกว่าคน

ทั่วประเทศ ช่วยสมาคมฯ คนละเล็กคนละน้อย คนละไม้คนละมือ จะทำให้สมาคมฯ ของเราเปลี่ยนไปอย่างผิดหูผิดตาทีเดียว

สมาชิกทุกคนช่วยสมาคมฯ ได้อย่างง่ายที่สุด ท่านสามารถช่วยประชาสัมพันธ์กิจกรรมสมาคม โดยการ Forward mail ข่าวสารกิจกรรม การฝึกอบรม ของสมาคมให้กับเพื่อนฝูง ชักพलयเออร์ หรือคนที่ท่านรู้จัก และคิดว่าเป็นประโยชน์กับเขา แต่หากท่านมีโอกาสสนับสนุนหรือเข้าร่วมกิจกรรมสมาคมฯ หากเข้าร่วมแล้วท่านมีข้อเสนอแนะในการปรับปรุงกิจกรรมประการใด ท่านก็สามารถแจ้งกลับมาได้ทันที หากท่านมีความคิดเห็น หรือต้องการเสนอความคิดในกิจกรรมใหม่ ๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อท่านและสมาชิกท่านอื่น ก็สามารถติดต่อสมาคมได้ทั้งทางโทรศัพท์ ทางอีเมล ได้เสมอ

ที่ผมอยากจะทำให้พวกเราช่วยกันสร้างบรรทัดฐานใหม่ของสมาคมฯ คือเห็นผู้เสียสละตัวเองเข้ามาเป็นกรรมการให้มีจำนวนมากยิ่งขึ้น อยากเห็นสมาชิกลงแรงช่วยสมาคมฯ คนละไม้คนละมือ ผมเชื่อว่าพวกเราทุกคนรักและภูมิใจในอาชีพและสมาคมฯ ของเรา และพร้อมที่จะแปลงความรักและความภูมิใจที่มีอยู่ให้เป็นรูปธรรมยิ่ง ๆ ขึ้นไป

ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ขอแสดงความยินดีกับคุณพรศิริ อมรพัชระ จากบริษัท บิวท์ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด ที่เข้าสอบ C.P.S. ครั้งที่ 109 วันที่ 31 มีนาคม 2556 และเป็นผู้ทำคะแนนได้สูงสุดทั้งสามวิชา คือ 92%, 86% และ 96% ตามลำดับ

ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพกำลังขอติดต่อ สัมภาษณ์เพื่อนำเคล็ดลับการเรียนและการสอบ C.P.S. มาฝากครับ.....

FREE !

รายการ **Food for Thought**
อาหารสมอง

ครั้งที่ 55



อนาคตนักจัดซื้อ **BEYOND AEC**

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT)
โดยฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ขอเชิญทุกท่านมาลิ้มรสอาหารสมองจานเด็ด
กับหัวข้อแซ่บเวอร์ พร้อมชมงานแสดงสินค้าอุตสาหกรรม
SUBCON THAILAND 2013 กันแบบเต็มอิ่ม.....!!!

นำเสนอโดย คุณอภิสิทธิ์ สมิตะพินทุ
นายกสมาคมฯ

วิทยากรร่วมเสวนา



สนใจเข้าร่วมรับฟังเสวนา สามารถลงทะเบียนออนไลน์
ได้ที่ www.pscmt.or.th รับจำนวนจำกัด เพียง 300 ท่านเท่านั้น !

ดร.วิวัฒน์ ปัญญาธนคุณ ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา สมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ	คุณฉัตรชัย ทรัพย์ประพทธรี ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ สมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ	คุณไพโรจน์ โชติวิเศษ Senior Procurement Manager National Starch and Chemical (Thailand) Ltd. Corn Products (Thailand) Co., Ltd.
--	---	--

วันพฤหัสบดีที่ 16 พฤษภาคม 2556
เวลา 13.00-15.30
ณ ห้องประชุม Grand Hall 201
ไบเทคบางนา



0-2678-6786 to 7
helpdesk@pscmt.or.th
www.pscmt.or.th

Practices Negotiations For Buyers

ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธนะคุณ

- ▶ ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองเบื้องต้น
- ▶ วิธีการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเตรียมตัวเพื่อการเจรจา
- ▶ ข้อควรระวังที่ผู้เพิ่งเริ่มการทำงาน
- ▶ ด้านจัดซื้อควรทราบ
- ▶ เทคนิคเพื่อการสังเกตปฏิกิริยาของ
- ▶ คู่เจรจาระหว่างการต่อรอง
- ▶ การสร้างความมั่นใจในการเจรจาต่อรอง

10 05 13

Lean Supply Chain Strategy

อ.ศตกร หงส์จรรยา

- ▶ รากฐานแนวคิดแบบลีนที่แท้จริง
- ▶ เครื่องมือลีนเพื่อใช้ลดความสูญเปล่า
- ▶ วิธีการนำลีนมาใช้ในองค์กรทั่วไป
- ▶ ขั้นตอนการวางกลยุทธ์จัดซื้อแบบลีน
- ▶ การนำเทคนิคและเครื่องมือมาใช้ใน
- ▶ ซัพพลายเชน
- ▶ วิเคราะห์สายธารแห่งคุณค่าในงานจัดซื้อ
- ▶ การตั้งเป้าหมายความสำเร็จในการลดต้นทุน
- ▶ กรณีศึกษาและเคล็ดลับในงานจัดซื้อแบบลีน

17 05 13

Vendor Management Inventory

อ.นพมาศ พร้อมประพันธ์

- ▶ Propose of Vendor Management Inventory (VMI)
- ▶ What is VMI?
- ▶ Type of VMI
- ▶ VMI Process
- ▶ Pro and Con
- ▶ VMI agreement and Contract Management
- ▶ VMI implementation and challenges
- ▶ Key to Success

18 05 13

10 05 13

Finance for strategic procurement

อ.สิรินทร์ บัวหอม
อ.พัฒนุช เจริญกิจมงคล

- ▶ สิ่งสำหรับผู้บริหารการเงิน หรือ CFO
- ▶ คาดหวังจากนักจัดซื้อ
- ▶ งบการเงินที่นักจัดซื้อควรรู้จัก
- ▶ จัดซื้อยุคใหม่กับการสร้างกำไรให้บริษัท
- ▶ ประเมินสุขภาพทางการเงินของคู่ค้า
- ▶ กลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหาร
- ▶ ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา
- ▶ ในรูปแบบต่าง ๆ

11 05 13

Purchasing Operation Excellence

อ.เอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ์

- ▶ ความสำคัญของการจัดซื้อในองค์กร
- ▶ อะไรคือความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ นักจัดซื้อมีส่วนร่วมในการเพิ่มความ
- ▶ ได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างไร
- ▶ การตั้งเป้าหมายในงานจัดซื้อ
- ▶ หน้าที่ของนักจัดซื้อและกระบวนการ
- ▶ ในงานจัดซื้อ
- ▶ เทคนิคการร้องเรียนและการเรียกร้อง
- ▶ ค่าเสียหาย

17 05 13 to 18 05 13

Essential Knowledge for Purchasing Professional 2

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.เอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ์

- ▶ Sourcing v.s. Strategic Sourcing
- ▶ 8 ขั้นตอนในการประเมินเพื่อคัดเลือก
- ▶ ซัพพลายเออร์พร้อมฝึกปฏิบัติ
- ▶ รูปแบบความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์
- ▶ และการนำไปใช้
- ▶ รู้จักกับสินค้าและความได้เปรียบใน
- ▶ การแข่งขัน
- ▶ ทำความเข้าใจตลาดของวัตถุดิบที่ซื้อ
- ▶ ความจำเป็นในการวิเคราะห์ตลาด

25 05 13

Purchasing for Non purchaser

อ.สรชัย นิธิกุลวัฒน์

- ▶ ความสำคัญและความเกี่ยวข้องกัน
- ▶ ของแต่ละฝ่ายในซัพพลายเชน
- ▶ Purchasing Mix หัวใจของการจัดซื้อ
- ▶ Logistics Mix (the "7 R's of Logistics) หัวใจของ Logistics
- ▶ ความสำคัญและหลักการบริหารงานจัดซื้อ
- ▶ รูปแบบการสั่งซื้อ การกำหนดความ
- ▶ ต้องการสิ่งที่จะซื้อ
- ▶ ข้อมูลที่จำเป็นในการจัดซื้อเพื่อให้ได้
- ▶ สินค้าตรงตามความต้องการ

Warehouse Management

อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร

- ▶ ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า
- ▶ บทบาทของคลังสินค้าในโลกแห่งการแข่งขัน
- ▶ ประเภทของคลังสินค้า
- ▶ ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้าย
- ▶ การบริหารทรัพยากรบุคคลในงานคลังสินค้า

Purchasing Knowledge for Cost Saving

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ การวิเคราะห์และการจัดกลุ่ม
- ▶ รายงาน Spending Analysis
- ▶ ต้นทุนและการตั้งราคาสินค้า
- ▶ Total Cost of Ownership (TCO)
- ▶ เข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์
- ▶ การเลือกซัพพลายเออร์
- ▶ ปริมาณการซื้อน้อย มีผู้ขายน้อยรายจะต่อรอง อย่างไรดี

Supply Chain Management

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ การแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบัน
- ▶ พื้นฐานความเข้าใจระหว่างโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
- ▶ ความท้าทายในการบริหารซัพพลายเชน
- ▶ ความร่วมมือในซัพพลายเชน
- ▶ ปรากฏการณ์และผลกระทบของ Bullwhip Effect
- ▶ กลยุทธ์การสร้างควมไว้วางใจในซัพพลายเชน

Knowing Salesman's Tactic

อ.วิชัย ว่องคิลป์พัฒนา

- ▶ จุดตายพนักงานขาย : อวสานเซลล์แมน (Death of a salesman)
- ▶ การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
- ▶ Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
- ▶ Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
- ▶ สไลด์การขายแบบต่างๆ
- ▶ อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย

13 06 13

06 06 13

How to create Business Alliance

อ.เกรียงวุฒิ วิชานุรักษ์

- ▶ Supplier มีความสำคัญอย่างไรกับเรา
- ▶ ทักษะคิดที่เรามาต่อ Supplier
- ▶ นักจัดซื้อควรปรับเปลี่ยนมุมมองอย่างไร
- ▶ Buyer Character ต้องเป็นควมมีลักษณะอย่างไร
- ▶ การแบ่งประเภทของ Supplier เพื่อวางแผนเชิงกลยุทธ์ในการบริหารและนำไปสู่ business alliance(Kris Mode)
- ▶ การทำ Supplier award

15 06 13

21 06 13

Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์

- ▶ ผลสำรวจสิ่งที่ผู้บริหารคาดหวังจากฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ หัวข้อ (Area) ที่ควรตั้งเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ ค้นหาตัวชี้วัดผลงาน (KPI) ในแต่ละหัวข้อ (Area)
- ▶ ตัวอย่าง KPI ในงานจัดซื้อ สามารถนำไปเลือกใช้ได้ทันที
- ▶ กำหนดนิยามเพื่อการคำนวณและเก็บผลงานของแต่ละ KPI

22 06 13

27 06 13

หลักสตรสัมมนา

พฤษภาคม - มิถุนายน

2556

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Tel. 0 2678 6786 to 7
helpdesk@pscmt.or.th
www.pscmt.or.th

นักจัดซื้อ กับ แนวความคิด เรื่อง VMI (Vendor Management Inventory)



ในปัจจุบัน นักจัดซื้อเรา ต้องประสบปัญหาต่างๆ จากสภาวะการแข่งขัน ในการดำเนินธุรกิจ จะพบว่าการจัดการด้านโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน อย่างมีประสิทธิภาพ มีส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก โดยจะต้องมีกระบวนการวางแผนการผลิต การจัดหาวัตถุดิบต่างๆ และการจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพและต้องสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งหลายๆ ท่านคงจะเคยทราบและได้ยินเรื่องแนวคิดแบบ VMI หรือ Vendor Management Inventory กันมาบ้าง

ในวันนี้ เราได้รับเกียรติ สัมภาษณ์ ขอคำแนะนำ และความคิดเห็น จากผู้มีประสบการณ์ โดยตรง ด้าน Vendor Management Inventory (VMI) อาจารย์ณพมาศ พร้อมประพันธ์ CIPS Int'l Adv. Holder วิทยากรสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย หลักสูตร “Vendor Management Inventory” ซึ่งปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่ง Senior Purchasing Management ในบริษัท Benchmark Electronics (Thailand) Co., Ltd. ท่านได้ให้แนวคิดไว้...

VMI คือ อะไร

VMI หรือเรียกชื่อเต็มว่า Vendor Management Inventory แนวคิดนี้ เริ่มขึ้นในยุค 90 นี้เอง กลุ่มผู้ริเริ่ม คือ กลุ่มอุปโภคบริโภค Wall Mart and Procter & Gamble, K Mart, Home Depot โดยมีแนวคิดและความต้องการที่จะมีสินค้าให้แก่ผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง แต่ใช้ต้นทุนที่น้อยที่สุด

VMI โดยความหมายทั่วไป ก็คือความร่วมมือกันระหว่าง 2 บริษัทขึ้นไป ในการที่จะส่งต่อข้อมูลของความต้องการและระดับสินค้าคงคลังของสินค้านั้นๆ ให้กับผู้ผลิตหรือผู้ค้าปลีก เพื่อให้ผู้ค้าจะได้นำข้อมูลที่ได้ไปบริหารจัดการ การผลิตและระดับของสินค้าคงคลังเพื่อจัดส่งให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะความต้องการนั้น อาจเป็นความต้องการที่ปกติหรือเร่งด่วนก็ตาม

ทั้งนี้ ผู้ขายและผู้ซื้อ อาจจะต้องมีข้อตกลงหรือสัญญาะหว่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับมูลค่าของสินค้าและความสัมพันธ์หรือไว้นื้อเชื่อใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

VMI กับ งานจัดซื้อ

ในธุรกิจปัจจุบันนี้ มีการแข่งขันสูงมาก หากผู้ค้าซึ่งเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์สามารถนำสินค้าเข้าสู่ตลาดได้อย่างรวดเร็ว ก็มีโอกาสที่จะเป็นผู้นำตลาดและได้รับส่วนแบ่งการตลาดที่มากกว่าผู้ที่เข้าตลาดทีหลัง ในแง่ของห่วงโซ่อุปทาน เมื่อความต้องการของลูกค้าปลายน้ำ (Downstream) มีสูง ก็จะส่งผลกระทบต่อผู้ขายซึ่งอยู่ต้นน้ำ (Upstream) งานจัดซื้อเป็นหนึ่งในห่วงโซ่อุปทาน ย่อมจะเกิดผลกระทบแน่นอน ดังนั้น หากผู้ขายมีสินค้าคงคลังหรือวัตถุดิบที่พร้อมในการผลิตก็จะสามารถ

ลดระยะเวลาการจัดซื้อและการผลิตลงได้ ซึ่งจะช่วยให้การจัดซื้อสินค้านั้นๆง่ายขึ้น และยังสามารถลดค่าเสียหาย และค่าขนส่งทั้งผู้ซื้อและผู้ขายได้ ทั้งนี้ การส่งต่อข้อมูลระหว่างกัน ในเวลาที่เหมาะสม คือปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ VMI ประสบความสำเร็จ และลดต้นทุนการจัดเก็บและการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประโยชน์ที่จะได้รับ จาก VMI

เมื่อกกล่าวถึงเรื่อง VMI ผู้ขายโดยส่วนใหญ่จะไม่เห็นความสำคัญเท่าที่ควร เพราะเห็นว่า ประโยชน์ที่ได้จะตกเป็นของผู้ซื้อ และผู้ขายก็จะมีต้นทุนเพิ่มเสียมากกว่าในความเป็นจริงแล้ว ถ้าพิจารณาอย่างรอบคอบ VMI ช่วยลดวิกฤตหากเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันขึ้นมา เช่น การเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ที่เกินความคาดหมายอย่างกะทันหัน, ตัวเลขของสินค้าคงคลังคลาดเคลื่อน หรือ ผลกระทบของปรากฏการณ์แส้ม้า (Bullwhip Effect) เนื่องจากการขาดแลกเปลี่ยนข้อมูลที่ตรงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย จึงทำให้ผู้ขายคาดคะเนอุปสงค์ของลูกค้าผิดไป ฉะนั้น การที่มีข้อตกลงที่จะมีการบริหาร VMI ร่วมกัน ก็จะสามารถลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้น จากเหตุการณ์ข้างต้นได้ นอกจากนั้น VMI ยังมีประโยชน์อีกมากมาย อย่างเช่น

1. ผู้ขายสามารถประมาณการ ยอดขายได้อย่างแน่นอน
 2. ลดต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังทั้งของผู้ซื้อและผู้ขาย
 3. เพิ่มระดับการให้บริการลูกค้า (Service level) ในระยะเวลาที่เหมาะสม
 4. ปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว ตามความต้องการของตลาด
 5. เกิดการจัดการอย่างเหมาะสมสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่
 6. ลดค่าขนส่ง
 7. ลดการผิดพลาดในการส่งต่อข้อมูล เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้รวดเร็วขึ้น
- Etc.

สรุป... Vendor Management Inventory ไม่ใช่เรื่องใหม่ อย่างที่กล่าวมาข้างต้น VMI ถือกำเนิดมากกว่า 20 ปีแล้ว เพียงแต่ว่ายังไม่มีการเผยแพร่และศึกษาอย่างจริงจังในวงการธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่สาขาอุปโภคบริโภค อันที่จริงแล้ว VMI สามารถนำมาใช้ได้ในทุกวงการ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย และการบริหารจัดการของผู้ขายอย่างมีประสิทธิภาพโดยที่รับรู้ข้อมูลที่แท้จริงจากลูกค้าหรือผู้ซื้อในระยะเวลาที่เหมาะสม นอกจากประโยชน์ที่กล่าวมาข้างต้น VMI ก็มีข้อที่พึงระวังในการบริหารจัดการด้วย ถ้าผู้ซื้อและผู้ขายสามารถป้องกันจุดอ่อนล่วงหน้าได้ VMI จะเป็นตัวช่วยที่สำคัญมากในระบบห่วงโซ่อุปทานของเรา





Cindy & Sunshine ^{Tour}

กลับมาแล้วจ้าพร้อม Site Visit ที่น่าสนใจจุงเบย

Site Visit
1/2556

พุธที่ 17 กรกฎาคม 2556

ถ้างานลาดงานนี้
แล้วจะเสียใจ...บ่องตง

ฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ขอพาสมาชิกหนีร้อน ไปพักผ่อนกายา
เยือนถิ่นเมืองหลวงเก่า ณ สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จ.พระนครศรีอยุธยา
แบบคุ้มค่า คุ้มเวลา ได้ความรู้มากมายกับ 2 โรงงานสุดฮอต



รถออกตรงเวลา 07.30 น. เป๊ะ มาช้า ไม่รอนะคะ

K.Cindy (081) 762-5794, K.Sunshine (081) 822-4790

กำหนดการณ์

- 07:15 น. พบกันที่ด้านหลังลานจอดรถพาราไดซ์พาร์ค
 - 07:30 น. ออกเดินทาง (มีอาหารเช้าแจกบนรถ)
 - พร้อมสนุกลูกหลานกับทีมงาน Cindy & Sunshine Tour
 - 09:30 น. ถึงที่หมาย โรงงาน อิชิตัน Green Factory
 - สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จ.พระนครศรีอยุธยา
 - 10:00 น. จนท.กล่าวต้อนรับ
 - และชมวีดิทัศน์แนะนำโรงงาน ICHITAN Green Factory
 - 10:30 น. เยี่ยมชมศูนย์การเรียนรู้ดินแลนด์ TAN LAND
 - ดินแดนแห่งความสมดุล และแกลเลอรีสุดสร้างสรรค์ 12 ห้อง
 - พร้อมชมขบวนการผลิตเครื่องตี๋ม ภายใต้ยี่ห้อ อิชิตัน
 - แล้วถ่ายภาพหมู่เป็นที่ระลึก
 - 12:30 น. รับประทานอาหารกลางวัน
 - 14:00 น. ถึงที่หมาย โรงงาน ฮอนด้า ออโต้โมบิล (ประเทศไทย) จำกัด
 - 14:15 น. จนท.กล่าวต้อนรับ และชมวีดิทัศน์ แนะนำโรงงาน
 - 14:30 น. เยี่ยมชมสายการผลิตรถยนต์ HONDA
 - แล้วถ่ายรูปหมู่เป็นที่ระลึก
 - 16:30 น. ออกเดินทางกลับโดยสวัสดิภาพ
 - (รถกลับไปจอดที่ด้านหลังพาราไดซ์พาร์ค)
- สมาคมฯ ขอสงวนสิทธิ์ การเปลี่ยนแปลงเนื้อหาและช่วงเวลาตามความเหมาะสม



ช่วงเช้า

ไปตี๋มชา ภายใต้เคมเปญ ลุ้นรหัสรอยฟ้าผ่า
พร้อมเยี่ยมชมโรงงานและศูนย์การเรียนรู้
“ดินแลนด์” ดินแดนแห่งความสมดุล

ช่วง บ่าย



ไปลีสลา ขับฮอนด้า
และสัมผัส The Power of Dreams
กันนะคร้าพี่น้อง

ลงทะเบียนโดยทาง ON-LINE เท่านั้นที่ www.pscmt.or.th

ต้องการรายละเอียดเพิ่มเติมติดต่อ

TEL: (02) 678-6786-7 FAX: (02) 678-6788 Email: helpdesk@pscmt.or.th



กติกาและเงื่อนไข

1. ค่าใช้จ่ายท่านละ **1,900** บาท (หนึ่งพันเก้าร้อยบาท รวม Vat แล้ว)
2. ต้องเป็นสมาชิกตลอดชีพของสมาคมเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ใช้สิทธิแทนกัน
3. รับจำนวนจำกัดเพียง 45 ท่านเท่านั้น ใช้หลักชำระเงินก่อนมีสิทธิ์ก่อน
4. กรุณาแต่งกายให้รัดกุมและสุภาพ สวมรองเท้าหุ้มส้นเพื่อความปลอดภัย
- ห้ามใส่รองเท้าแตะ
5. กรุณาใส่เสื้อของสมาคมฯ หากต้องการจะซื้อเสื้อ กรุณาติดต่อ (02) 678-6786-7
6. ขอสงวนสิทธิ์ ไม่อนุญาตผู้อยู่ในธุรกิจประเภทเดียวกัน ยกเว้นได้รับอนุญาตจากทั้งสองบริษัท
7. การชำระเงิน โดยการโอนเงินเข้าบัญชี “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย” บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8 ธนาคาร กสิกรไทย สาขาซอยสี่แยกถนนจันทน์-เสียบคลองช่องนนทรี (กรุณาแนบใบโอนมาด้วย)



ต้องการพัฒนานักจัดซื้อ หรือข้อมูลการฝึกอบรม เชิญที่ www.pscmt.or.th
 สำรองที่นั่ง และติดต่อสอบถาม โทร 0 2678 6786 - 7 โทรสาร 0 2678 6788

อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	4,200.-	3,800.-	3,500.-
หลักสูตร 2 วัน	8,400.-	7,600.-	7,000.-

หมายเหตุ : 1. อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%
 2. สัมมนาอบรม 2 ท่าน ท่านที่ 3 ลด 50% ตามประเภทสมาชิก
 3. ค่าใช้จ่ายในการอบรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี 200 %

วิธีการชำระเงิน

- ชำระเป็นเงินสด
- เช็คสั่งจ่าย “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
- โอนผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขา สีแยกถนนจันทน์ ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

“สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”

(เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถ.จันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
 โทร. 0 2678 6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
 Website : www.pscmt.or.th

กรุณาส่ง

ชำระค่าประชณียากกรแล้ว
 ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
 ปณ.ยานนาวา



วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน

Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 171 ประจำเดือน กรกฎาคม 2556 - สิงหาคม 2556 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

The Employee of **Choice** ในยุค AEC

ช่วงเวลานี้หลาย ๆ องค์กร หลาย ๆ สถาบันการศึกษา และทุกสื่อ มีความตื่นตัว พุดคุยให้ความรู้ในเรื่องการปรับตัวเพื่อจะเข้าสู่ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC (ASEAN Economic Community) กันอย่างเป็นเรื่องเป็นราว ทุกองค์กร ทุกหน่วยงานต่างคาดการณ์ว่าจะได้รับผลกระทบ มากบ้าง น้อยบ้าง ตามความพร้อม แม้แต่ในหน่วยงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ก็คงไม่อาจหลีกเลี่ยงผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากการเข้าร่วมประชาคมฯ AEC ได้ พวกเราจึงไม่ควรตั้งตนอยู่ในความประมาท การเตรียมความพร้อมอย่างสม่ำเสมอจะช่วยให้การข้ามผ่านสู่ยุค AEC ได้อย่างราบรื่น

การเข้าสู่ยุค AEC นั้นก่อเกิดภาวะการณ์การเปิดกว้างเสรี หรือที่ในภาษาอังกฤษ ใช้คำว่า free flow อยู่สามประการ

- (1) ในด้านสินค้า และบริการ
- (2) ในด้านทุน และการค้าการลงทุน
- และ (3) ในด้านแรงงานโดยเฉพาะด้านแรงงานนั้น พบว่ามีแรงกดดันภายในของหลายองค์กร ซึ่งต่างก็พยายามกระตุ้นให้พนักงานของตน พยายามแสวงหาโอกาสเพื่อเพิ่มเสริมทักษะในงาน และสร้างการเรียนรู้ เพื่อยกระดับความสามารถในการทำงานให้อยู่ในระดับแข่งขันได้ กับประเทศเพื่อนบ้านสมาชิก AEC อื่น ๆ

โดย ดร.วิวัฒน์ ปัญญาธนะคุณ

Adv.Cert. PSCM (ITC)

ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมพันธ์

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



การเปิดกว้างอย่างเสรี ด้านแรงงาน ทำให้ผู้คนในกลุ่มประเทศสมาชิกได้รับโอกาส การจ้างงานที่กว้างขวางกว่าแต่ก่อน ประชากรของอาเซียนผู้ใดที่มีความรู้ความสามารถ และมีคุณสมบัติที่ถูกต้องตรงตามความต้องการของบริษัทใด ๆ ภายในประเทศกลุ่มสมาชิก ก็มีสิทธิ์ที่จะได้รับการจ้างงานที่เท่าเทียมกัน เฉกเช่นเดียวกับประชากรภายในของประเทศนั้น ๆ และด้วยโอกาสที่เปิดกว้างดังกล่าว ทำให้เกิดคำถามที่น่าสนใจว่า บรรดาผู้ที่ต้องการแสวงหาโอกาสไปทำงานต่างประเทศนั้น พร้อมเพียงใดที่จะหยิบฉวยโอกาสดังกล่าว หรือในขณะเดียวกัน สำหรับคนที่ทำงานอยู่ภายในประเทศไทย จะทำอย่างไรที่จะให้เป็นที่ต้องตาต้องใจของผู้บริหารองค์กรทั้งหลายให้มากขึ้นกว่าเดิม

วันนี้ผมจึงอยากเชิญชวนให้สมาชิกทุกท่านลองวิเคราะห์ จุดอ่อน จุดแข็ง ของตัวท่านเองดูว่ามีสิ่งใดที่ต้องปรับปรุง แก้ไข หรือเพิ่มเติมบ้าง หากคำตอบที่ได้ เป็นเรื่องของทักษะ ความรู้ ด้านงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแล้วนั้น สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยของเราจะเป็นหนึ่งในแหล่งคำตอบที่มีศักยภาพที่จะคอยเป็นผู้ช่วยท่านได้เป็นอย่างดี แต่ถ้าคำตอบที่ได้เป็นเรื่องวิธีการทำงาน และทัศนคติที่เป็นอินเตอร์ และเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็น บุคคลากรแถวหน้าของ AEC ได้อย่างเต็มภาคภูมิแล้วนั้น ผมมีแนววิธีปฏิบัติที่อยากจะแนะนำดังต่อไปนี้ครับ

1. เราจะต้องยอมรับการเปลี่ยนแปลงให้มากขึ้น เพราะโลกทุกวันนี้ตั้งอยู่บนความไม่แน่นอน มีการเปลี่ยนแปลงแบบพลวัต (Dynamic) ตลอดเวลา การมีทัศนคติต่อการเปลี่ยนแปลงในระดับต่ำ จะทำให้คนยึดติดอยู่กับความเคยชิน หลงติดอยู่กับความสำเร็จในอดีต เคยทำอะไรเคยมาอย่างไรก็จะทำอยู่อย่างนั้น และทำให้กลัวการเปลี่ยนแปลงในที่สุด



2. เราต้องกล้าแสดงออกกันมากขึ้นครับ เพราะผมไม่เห็นความจำเป็นใดๆ ที่ผู้รู้จะต้องเก็บภูมิความรู้ไว้กับตัวอย่างเดียว สิ่งใดที่เรารู้ และคิดว่าน่าจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กร ต่อส่วนรวม จะต้องแสดงออก (อย่างสร้างสรรค์) ผมว่าพวกเราถูกสอนให้อยู่ในกรอบมาตลอดชีวิตของการเรียนรู้ ตั้งแต่เด็ก จนโต และประกอบสัมมาอาชีพ เราตั้งคำถามกันน้อยเกินไป ตอบคำถามน้อยไป ทำให้กลัวการตั้งและตอบคำถามครับ

3. เมื่อมีปัญหา เราอย่าทำเพียงแค่แก้ปัญหา (Problem Solving) แต่ต้องทำทุกวิถีทางเพื่อให้ได้คำตอบที่ยั่งยืน (Providing Solution) การแก้ปัญหาเป็นเรื่องเฉพาะหน้าเฉพาะกิจ มีมูลค่าเพิ่มน้อย ซึ่งตรงข้ามกับการสร้างมูลค่าเพิ่มในงานด้วยการหาคำตอบแบบป้องกันไม่ให้เกิดปัญหานั้น ๆ กลับมาเกิดซ้ำอีก

4. ต้องรู้จักวางแผนการทำงานให้เป็น และเมื่อมีแผนงานแล้ว ต้องรับผิดชอบ และทำงานตามแผนที่วางไว้อย่างเคร่งครัด รวมทั้งต้องละเลิกพฤติกรรมแบบ "ไม่เป็นไร" หรือ "อะไรก็ได้" กันเสียที

5. ทำงานร่วมกับผู้อื่นให้เป็นโดยการยอมรับฟัง ความคิดเห็นที่แตกต่าง เพราะความคิดเห็นที่แตกต่างจะช่วยขยายกรอบความคิด และเพิ่มมิติมุมมองที่เราอาจจะไม่เคยมอง หรือไม่เคยตระหนักมาก่อน การทำงานร่วมกับผู้อื่นจะสัมฤทธิ์ผลนั้น สมาชิกในที่มต้องแสดงวุฒิภาวะ ความรับผิดชอบในงานร่วมกัน ด้วยการไม่ปฏิเสธความรับผิดชอบ (หากมี) หรือภาษาฝรั่งใช้คำว่า "Not my fault syndrome"

6. กระตือรือร้นที่จะเรียนรู้ในสิ่งใหม่ ๆ เพิ่มเติมใส่ตัว อยู่เสมอ แหล่งของการเรียนรู้ใหม่ ๆ มีอยู่มากมาย นอกจากในตำราแล้วเรายังสามารถเรียนรู้ผ่านประสบการณ์งานที่ได้รับมอบหมายใหม่ ๆ ได้อีกด้วย สิ่งที่เป็นกระแสที่น่าสนใจอยู่ในปัจจุบันคือ การสร้างนวัตกรรม (Innovation) ให้เกิดขึ้นในหน่วยงานและองค์กร ซึ่งเป็นโจทย์ใหม่ที่ท้าทายต่อหน่วยงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในฐานะเป็นส่วนงานบริการ (Service Organization) ที่สำคัญ

7. มีจิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) หมั่นฝึกตนเองให้มีวินัย รู้จักมองผลประโยชน์ขององค์กรเป็นที่ตั้ง ไม่ว่าจะทำ หรือคิดจะทำอะไร หากไม่แน่ใจว่าสิ่งที่ทำจะส่งผลกระทบต่อองค์กรอย่างไร หรือกระทบต่อหัวหน้างานและผู้ร่วมงานอย่างไร ให้ลองสมมุติตัวเองว่าเป็นเจ้าของกิจการ หรือ หัวหน้างานดูว่าหากเรามีลูกน้อง หรือเพื่อนร่วมงานประพฤติปฏิบัติในสิ่งนั้น ๆ เราจะรู้สึกอย่างไร หรือจะส่งผลกระทบต่อประการใด

หากผู้ใดสามารถพัฒนาตนเองได้ดังที่กล่าวมา ทั้งเจ็ดประการข้างต้นแล้ว ผมเชื่อมั่นว่า สมาชิกของเราก็จะเป็นทางเลือกในลำดับต้น ๆ ที่องค์กร ในยุค AEC ให้ความสนใจอย่างแน่นอนครับ คราวหน้าผมจะมาเล่าให้ฟังต่อว่า นวัตกรรม (Innovation) และจิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อและซัพพลายเชนของพวกเราอย่างไร



เทคนิคการประเมินผลงานจัดซื้อ วัดผลงานผู้ขายและพนักงานจัดซื้อ Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ณัฐพงศ์

วชิรพิสิฐศักดิ์

Procurement analyst supervisor

DKSH (Thailand) Co., Ltd.

เริ่มทำงานด้านจัดซื้อได้อย่างไร ?

เรียนจบที่คณะ Engineering Management ที่ Siit ธรรมศาสตร์ และจบปริญญาโท MBA of Logistics Management ที่รามคำแหง เริ่มทำงานที่แรกในตำแหน่ง Inventory Planner ที่บริษัท Fuji xerox (Thailand) Co., Ltd. 3 ปี และปัจจุบันอยู่ที่ DKSH (Thailand) Co., Ltd.

ลักษณะการทำงานในตำแหน่งของคุณ ?

วิเคราะห์เพื่อการสั่งซื้อ บริหาร Demand Supply และควบคุม Inventory ให้เหมาะสมกับความต้องการ

เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับการทำงานบ้างหรือไม่ และมีวิธีแก้ไขอย่างไร ?

ปัญหาส่วนใหญ่จะเป็นการสื่อสารที่ไม่เข้าใจกันกับฝ่ายอื่น ๆ เพราะมักจะ Forecast มาน้อย ๆ กว่าที่จะขายได้ ทำให้สินค้าที่สั่งเข้ามาไม่เพียงพอต่อ Demand ก็ต้องเรียกประชุมกันและจุดประเด็นเรื่องของการปรับ Forecast

ความประทับใจเกี่ยวกับงานที่ทำ ?

ช่วยวางแผนและสร้าง File คำนวณ วิเคราะห์ ในการที่เราจะ Monitor Inventory ของเรา

วิธีผ่อนคลายความเครียดจากการทำงาน ?

อ่านข่าวในหน้าเว็บ เล่นกีฬา ดูหนัง



Supply Strategy

ดร.วิวัฒน์ ปัญญาธนาคุณ

- ▶ What Changes
- ▶ JIT and Lean Philosophy
- ▶ Tactical VS Strategic Purchasing and Supply Chain Management
- ▶ Purchasing Portfolio Management
- ▶ Purchasing and SCM Strategic Cycle

19 07 13

Overseas Purchasing Techniques

อ.ยุพดี เจริญสุข
อ.กฤติกา ปั้นประเสริฐ

- ▶ พิธีการศุลกากรเกี่ยวกับการนำเข้า
- ▶ สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กรอบความตกลงเขตการค้าเสรี
- ▶ สัญญาการค้า
- ▶ Incoterms 2000 vs Incoterms 2010
- ▶ สินเชื่อเพื่อการนำเข้า

26 07 13 to 27 07 13

Lean Supply Chain Strategy

อ.ศตกร หงส์จรรยา

- ▶ รากฐานแนวคิดแบบสินค้าที่แท้จริง
- ▶ เครื่องมือสินค้าเพื่อใช้ลดความสูญเปล่า
- ▶ วิธีการนำสินค้ามาใช้ในองค์กรทั่วไป
- ▶ ขั้นตอนการวางกลยุทธ์จัดซื้อแบบสินค้า
- ▶ การนำเทคนิคและเครื่องมือมาใช้ในซัพพลายเชน
- ▶ วิเคราะห์สายธารแห่งคุณค่าในงานจัดซื้อ
- ▶ การตั้งเป้าหมายความสำเร็จในการลดต้นทุน
- ▶ กรณีศึกษาและเคล็ดลับในงานจัดซื้อแบบสินค้า

16 08 13



18 07 13

- ▶ ทำไมการเจรจาต่อรองจึงสำคัญต่อธุรกิจ
- ▶ กับดักการเจรจาต่อรอง
- ▶ การพิสูจน์ความเชื่อทางการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเจรจาต่อรองแบบไม่ใช่คำพูด

อ.วิชัย ว่องคิลปวัฒนา



Communication for Negotiation

26 07 13 to 27 07 13

- ▶ บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและความสำคัญต่อองค์กร
- ▶ Purchasing Mix ของการจัดซื้อที่ดี
- ▶ เข้าใจเป้าหมายของแต่ละสินค้าและบริการที่จัดซื้อ
- ▶ การระบุความต้องการทั้ง 5 ด้านในงานจัดซื้อ
- ▶ กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ขาย

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ



Essential Knowledge for Purchasing Professional 1

03 08 13

- ▶ ความสำคัญและความเกี่ยวข้องกันของแต่ละฝ่ายในซัพพลายเชน
- ▶ Purchasing Mix หัวใจของการจัดซื้อ
- ▶ Logistics Mix (the "7 R's of Logistics") หัวใจของ Logistics
- ▶ ความสำคัญและหลักการบริหารงานจัดซื้อ
- ▶ รูปแบบการสั่งซื้อ การกำหนดความต้องการสิ่งที่สั่งซื้อ
- ▶ ข้อมูลที่จำเป็นในการจัดซื้อเพื่อให้ได้สินค้าตรงตามความต้องการ

อ.สรชัย นิธิกุลวัฒน์



Purchasing for Non purchaser

16 08 13 to 17 08 13

- ▶ Sourcing v.s. Strategic Sourcing
- ▶ 8 ขั้นตอนในการประเมินเพื่อคัดเลือกซัพพลายเออร์พร้อมฝึกปฏิบัติ
- ▶ รูปแบบความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์และการนำไปใช้
- ▶ รู้จักกับสินค้าและความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ ทำความเข้าใจตลาดของวัตถุดิบที่ซื้อ
- ▶ ความจำเป็นในการวิเคราะห์ตลาด

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ



Essential Knowledge for Purchasing Professional 2

Practices Negotiations For Buyers

ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธกุล

- ▶ ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองเบื้องต้น
- ▶ วิธีการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเตรียมตัวเพื่อการเจรจา
- ▶ ข้อควรระวังที่ผู้เพิ่งเริ่มการทำงานด้านจัดซื้อควรทราบ
- ▶ เทคนิคเพื่อการสังเกตปฏิกิริยาของคู่เจรจาระหว่างการต่อรอง
- ▶ การสร้างความมั่นใจในการเจรจาต่อรอง

Warehouse Management

อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร

- ▶ ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า
- ▶ บทบาทของคลังสินค้าในโลจิสติกส์
- ▶ ประเภทของคลังสินค้า
- ▶ ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้าย
- ▶ การบริหารทรัพยากรบุคคลในงานคลังสินค้า

Vendor Management Inventory

อ.นพมาศ พร้อมประพันธ์

- ▶ Propose of Vendor Management Inventory (VMI)
- ▶ What is VMI?
- ▶ Type of VMI
- ▶ VMI Process
- ▶ Pro and Con
- ▶ VMI agreement and Contract Management
- ▶ VMI implementation and challenges
- ▶ Key to Success

Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์

- ▶ ผลสำรวจสิ่งที่ผู้บริหารคาดหวังจากฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ หัวข้อ (Area) ที่ควรตั้งเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ ค้นหาตัวชี้วัดผลงาน (KPI) ในแต่ละหัวข้อ (Area)
- ▶ ตัวอย่าง KPI ในงานจัดซื้อ สามารถนำไปเลือกใช้ได้ทันที
- ▶ กำหนดนิยามเพื่อการคำนวณและเก็บผลงานของแต่ละ KPI

23 08 13

05 09 13

14 09 13

27 09 13

หลักสูตรสัมมนา
กรกฎาคม - กันยายน

2556

23 08 13

▶ สิ่งที่ผู้บริหารการเงิน หรือ CFO คาดหวังจากนักจัดซื้อ

▶ งบการเงินที่นักจัดซื้อควรรู้จัก

▶ จัดซื้อยุคใหม่กับการสร้างกำไรให้บริษัท

▶ ประเมินสุขภาพทางการเงินของคุณ

▶ กลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราในรูปแบบต่าง ๆ

อ.สิรินทร์ บัวหอม

อ.พัฒนาฯ เจริญกิจมงคล

Finance for strategic procurement

24 08 13

▶ ความสำคัญของการจัดซื้อในองค์กร

▶ อะไรคือความได้เปรียบในการแข่งขัน

▶ นักจัดซื้อมีส่วนร่วมในการเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างไร

▶ การตั้งเป้าหมายในงานจัดซื้อ

▶ หน้าที่ของนักจัดซื้อและกระบวนการในงานจัดซื้อ

▶ เทคนิคการร้องเรียนและการเรียกร้องค่าเสียหาย

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

Purchasing Operation Excellence

12 09 13

▶ จุดตายพนักงานขาย : อวสานเซลล์แมน (Death of a salesman)

▶ การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่

▶ Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด

▶ Workshop การขายเชิงกลยุทธ์

▶ สไลด์การขายแบบต่างๆ

▶ อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย

อ.วิชัย ว่องคิลป์วัฒนา

Communication for Negotiation

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและ
ซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Tel. 0 2678 6786 to 7
helpdesk@pscm.or.th
www.pscmt.or.th

Unleashing Innovation in Value Chain

— A driver for growth



ในช่วงวันที่ 16 - 17 พฤษภาคมที่ผ่านมา กรรมการบริหารของสมาคมฯ

ได้เป็นตัวแทนเข้าร่วมประชุมงานระดับนานาชาติ APCON 2013

ภายใต้ธีมนวัตกรรมใหม่ในห่วงโซ่ของการสร้างมูลค่า

(Unleashing Innovation in Value Chain) และ

งานประชุม IFPSM Asia Pacific ณ เมืองบังกาลอร์ ประเทศอินเดีย

จัดโดยสถาบันการบริหารงานพัสดุของอินเดีย (IIMM)

มีการเสวนาหลากหลายหัวข้อ อาทิเช่น

การบริหารความซับซ้อน บทบาทของผู้บริหารระดับสูง

ความก้าวหน้าของระบบจัดซื้อจัดจ้างด้วยอิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ

นอกจากจะได้นำความรู้และประสบการณ์มาพัฒนางานสมาคมฯแล้ว

การต้อนรับอย่างอบอุ่นจาก Mr.C. Subbakrishna

ประธาน IIMM และมิตรภาพจากผู้เข้าประชุม

ชาวอินเดียและประเทศอื่นๆ

ถือว่าเป็นสิ่งที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง จากการที่ได้มีโอกาสขึ้นเวที

เพื่อประชาสัมพันธ์และเชิญชวนให้มาร่วมงาน

IFPSM World Summit 2013 และ

Interconference -PSCMT 25th Years Anniversary

ที่จะจัดขึ้นในเดือนกันยายน ทำให้มีตัวแทนจากประเทศต่างๆ

ติดต่อเข้ามาร่วมงานดังกล่าวเป็นจำนวนมาก ขอให้พวกเราชาว PSCMT

ช่วยกันเป็นเจ้าภาพต้อนรับแขกบ้านแขกเมืองด้วยกันนะคะ



ตัวแทนสมาคมฯ เรียงจากซ้ายไปขวา

1. คุณศิริรินทร์ บัวหอม ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ
2. คุณกมลรัตน์ จิตรแก้ว เลขาธิการสมาคมฯ
3. คุณสรรัชช นีธิกุลวัฒน์ กรรมการฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา

www.iimm.org



Indian Institute of Materials Management
In Pursuit of Excellence in Supply Management

APCON 2013

16 - 17 May, Hotel Sheraton, Bangalore, India



www.apcon2013.com





ต้องการพัฒนานักจัดซื้อ หรือข้อมูลการฝึกอบรม เชิญที่ www.pscmt.or.th
 สำรองที่นั่ง และติดต่อสอบถาม โทร 0 2678 6786 - 7 โทรสาร 0 2678 6788

อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	4,200.-	3,800.-	3,500.-
หลักสูตร 2 วัน	8,400.-	7,600.-	7,000.-

หมายเหตุ : 1. อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%
 2. สัมมนาอบรม 2 ท่าน ท่านที่ 3 ลด 50% ตามประเภทสมาชิก
 3. ค่าใช้จ่ายในการอบรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี 200 %

วิธีการชำระเงิน

- ชำระเป็นเงินสด
- เช็คสั่งจ่าย “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
- โอนผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขา สีแยกถนนจันทน์ ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8
 “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
 (เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
 โทร. 0 2678 6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
 Website : www.pscmt.or.th

กรุณาส่ง

ชำระค่าไปรษณียากรแล้ว
 ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
 ปณ.ยานนาวา



วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 172 ประจำเดือน กันยายน 2556 - พฤศจิกายน 2556 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Innovation

Innovation is the successful exploitation of new ideas



โดย ดร.วิวัฒน์ ปัญญารนคุณ Adv.Cert. PSCM (ITC)
ประธานฝ่ายฝึกอบรมสมาคม
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

กับการทำงานจัดซื้อ

นวัตกรรม



เวลาพูดถึงนวัตกรรม (Innovation) ผู้คนส่วนใหญ่มักจะคิดถึงอะไรก็ตามที่เป็นเทคโนโลยีใหม่ หรือสิ่งที่ล้ำสมัย แต่ในความเป็นจริงนวัตกรรมไม่จำเป็นต้องเป็นเรื่องเกี่ยวกับเทคโนโลยีเสมอไปครับ เพราะโดยความหมายแล้ว นวัตกรรมคือความสำเร็จในการนำแนวคิดใหม่มาปรับใช้ แล้วก่อให้เกิดการยอมรับในวงกว้างว่าเป็นสิ่งดี เป็นสิ่งมีประโยชน์ นวัตกรรมจึงมีได้หลายรูปแบบ เป็นต้นว่า นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product Innovation) นวัตกรรมบริการ (Service Innovation) นวัตกรรมกระบวนการ (Process Innovation) นวัตกรรมการปรับเปลี่ยนตำแหน่งการรับรู้สินค้าหรือบริการ (Position Innovation) หรือแม้กระทั่ง นวัตกรรมทางกรอบความคิด (Paradigm Innovation) การสร้างนวัตกรรมให้เกิดในองค์กรไม่ว่าแบบใดก็ตามจะสร้างความเปลี่ยนแปลงให้เกิดต่อองค์กรสองประการคือ หากไม่เกิดความเปลี่ยนแปลงชนิดหน้ามือเป็นหลังมือ (Radical Change) ก็จะทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงแบบค่อยเป็นค่อยไป (Continuous Improvement) ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับระดับความใหม่ของนวัตกรรมนั่นเอง

ถ้าพูดแบบนี้สิ่งใหม่ ที่ว่านั้น ต้องมีความใหม่ขนาดไหน ? อันนี้น่าจะเป็นปมคำถามต่อเนื่องให้ขบคิดกัน จริงๆ แล้ว ใหม่ขนาดไหนก็ขึ้นกับว่าในองค์กรเราเคยมีมาก่อนหรือเปล่า สิ่งหนึ่ง ๆ อาจจะมีใหม่ในที่หนึ่ง แต่เก่าจากที่อื่น ๆ ก็ได้ครับ เพราะฉะนั้น ความใหม่จึงอยู่ภายใต้บริบทของสถานที่ครับว่าใหม่สำหรับองค์กร (New to the Company) ใหม่สำหรับภูมิภาค (New to the Region) หรือ เป็นสิ่งใหม่ เรื่องใหม่ในโลก (New to the World) แต่ไม่ว่าจะใหม่แบบไหน ถ้าองค์กรของเรายังไม่เคยมีแบบนี้ สิ่งนี้มาก่อน เราจะถือเป็นความใหม่ หรือ นวัตกรรม (Innovation) ทั้งนั้นครับ

กรอบความคิด (Paradigm) นั้นมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะจะนำมาซึ่งนวัตกรรมรูปแบบอื่น ๆ โดยไม่รู้เนื้อรู้ตัว นักจัดซื้อจะต้องสร้างกรอบความคิดใหม่ให้ได้ว่า งานจัดซื้อไม่ใช่เพียงการจัดซื้อ จัดหาวัตถุดิบตามใบสั่ง หากแต่เป็นงานที่มีสำคัญต่อความอยู่รอดขององค์กรด้วยการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chains) การคิดและมุ่งมั่นอย่างนี้จะทำให้พฤติกรรมและกระบวนการทำงานจัดซื้อเปลี่ยนไปในทางที่สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบันมากขึ้น มาถึงตอนนี้คงมีคำถามใช้หรือไม่ครับว่า แล้วนักจัดซื้อจะต้องทำอย่างไร จึงจะเกิดนวัตกรรมในงานจัดซื้อ ผมมีข้อพึงปฏิบัติ 5 ประการสั้น ๆ มาแนะนำดังต่อไปนี้ครับ





1. ต้องรู้จักระดมสรรพความคิด ความสร้างสรรค์ให้ได้ จากทั้งภายนอก และภายในองค์กร แนวทางที่สามารถทำได้ก็มาจากหลากหลายกลุ่มคน เช่น จากกลุ่มผู้ส่งมอบ จากการพบปะเพื่อนร่วมอาชีพทั้งในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือต่างกลุ่ม

2. นักจัดซื้อในยุค AEC ต้องคิด และทำงานเชิงกลยุทธ์ให้เป็น รู้จักวางแผนเป็นระยะ ๆ อย่างมีจุดมุ่งหมาย ต้องรู้จักแบ่งงานและใช้เวลาได้อย่างเหมาะสม การประยุกต์ใช้หลักการบริหารต้องแม่นยำ และใช้ด้วยความเข้าใจ ยกตัวอย่างง่าย ๆ เช่น การประยุกต์ใช้กฎ 80/ 20 (Eighty-Twenty Rule) กับการจัดกลุ่มงานสินค้าหรือการวาง Product Portfolio ในการแบ่งกลุ่มสินค้า และผู้ส่งมอบ ก็จะช่วยให้นักจัดซื้อสามารถมีเวลาในการจัดการ และบริหารเชิงกลยุทธ์ ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3. เพราะการสร้างนวัตกรรม ไม่สามารถทำได้ด้วยคนเพียงคนเดียว นักจัดซื้อ จำเป็นต้องทำงานเป็นทีม (Teamwork) และอาศัยความร่วมมือ (Collaboration and Network) อย่างสูงจากหลาย ๆ ภาคส่วนที่มีความเกี่ยวข้อง ดังนั้นการสร้างเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับฝ่ายต่าง ๆ เป็นสิ่งที่พึงกระทำ (ทั้งกับภายในและภายนอกองค์กร) โดยเฉพาะจากภายนอก อันหมายถึง ผู้ส่งมอบ สถาบันวิจัย สถาบันการศึกษา สมาคมการค้าฯ สมาคมวิชาชีพ ฯ เป็นต้น

4. นักจัดซื้อจะต้องคุ้นเคย และทำความรู้จักกับเครื่องมือด้านการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน และงานจัดซื้อที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่จะสามารถนำมาปรับใช้ในองค์กร และหน่วยงานของตนได้อาทิเช่น

- a. ด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ประยุกต์: การนำโปรแกรมสำเร็จรูปบริหารสินค้าคงคลังมาใช้ร่วมกับระบบติดตามควบคุมตำแหน่ง (GPS, RFID and etc.) เป็นต้น
- b. ด้านการบริหารจัดการ : วิธีการบริหารจัดการความเสี่ยงในสถานะการไม่พึงประสงค์ (Risk Management) วิธีการวิเคราะห์คุณค่า และการทำวิศวกรรมคุณค่า (Value Analysis/ Value Engineering) วิธีการลดภาระความรับผิดชอบ

จากสินค้าคงคลังด้วยการประยุกต์ใช้หลักการ VMI (Vendor Manage Inventory) เป็นต้น

c. ด้านระบบสื่อสาร และสารสนเทศ (Information Technology) : มีความเข้าใจ และรู้จักวิธีการทำ E-Sourcing การทำ E-Bidding การทำ E-Auction การใช้ E-Procurement อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น

d. ด้านการเงิน : เข้าใจเครื่องมือด้านการเงิน ในยามค่าเงินผันผวน เช่น การทำ Buying Forward การทำ Call Option เป็นต้น

5. ติดตามกระแส และใช้ประโยชน์จากโลกาภิวัตน์ (Globalization) โดยการประยุกต์ใช้แนวคิดดังกล่าวให้เหมาะสมกับสินค้า ธุรกิจ และวิธีการทำงาน เช่น การนำแนวคิดเพื่อสิ่งแวดล้อมมาประยุกต์ใช้ในงานจัดซื้อสีเขียว (Green Procurement), การซื้อขายแลกเปลี่ยนก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (Carbon Emission Trading) ในตลาดโลก, การให้ความสำคัญกับระบบการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management), หรือการนำเทคโนโลยี และใช้พลังงานสะอาดในการผลิต (Clean Energy and Clean Production) ฯลฯ

จากที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า ในท้ายสุดแล้ว นวัตกรรมก็ไม่ได้เป็นสิ่งที่อยู่ ๆ ก็เกิดขึ้นมาได้เองครับ แต่นวัตกรรมเกิดจากคนคนเป็นผู้คิดและทำให้เกิดขึ้น โดยที่คนแต่ละคนอาจจะมีศักยภาพติดตัวมาแต่กำเนิดไม่เท่ากัน เหมือนกับที่คนเรามีความสูง ต่ำ ดำ ขาว แตกต่างกันไป แต่ไม่ว่าจะอย่างไร เราสามารถบ่มเพาะคุณลักษณะภายในตัวบุคคลให้มีความพร้อมที่จะเป็นผู้สร้างสรรค์นวัตกรรมขึ้นมาได้

คุณลักษณะที่สำคัญ และเป็นตัวขับเคลื่อนนวัตกรรมที่สำคัญที่สุดของคน คือ “จิตวิญญาณของความเป็นผู้ประกอบการ” (Entrepreneurial Spirit) สิ่งนี้กำลังเป็นเรื่องที่องค์กรสมัยใหม่ต้องการบ่มเพาะให้เกิดขึ้นในตัวพนักงานของเขา ในฉบับหน้าผมจะมาขยายต่อเรื่องนี้ให้ฟังอย่างละเอียดครับ ว่าเราจะบ่มเพาะสิ่งนี้ให้เป็นคุณสมบัติที่ติดตัว นักจัดซื้อมืออาชีพ ได้อย่างไร





PSCMT International Conference 2013

TUE
17
SEP

- PSCMT, 25 years of service toward the excellence.
- The secret to make "Purchasing Profession" last longer.
- Why the global Economy is the most important thing to look after for purchasing operation?
- The impact of globalisation on purchasing.
- The diversity of ASEAN.
- Understand consumer characteristics in each of ASEAN countries.
- Understand the India economic and develop a business model.
- The opportunity to reach 1.2 Bn population when FDI opened up in Retail Sector.
- Transforming the Global Supply Chain, the End to End Sustainability.
- The Future Challenge of Supply Chain of 2030.



Ethics
Network
Profession

The
IMPERIAL
QUEEN'S PARK HOTEL | BANGKOK

08:00 - 08:30 | Register

The Path Towards Purchasing Excellence

08:30 - 09:00 | Akanit Smitabindu
President, Purchasing and Supply Chain Management Association of Thailand, PSCMT

09:00 - 10:00 | **Purchasing Excellence in a Globalized World**
Søren Vammen
President, International Federation of Purchasing and Supply, IFPSM

10:00 - 10:30 | COFFEE Break

10:30 - 11:30 | **ASEAN Consumer Challenge**
Asst. Prof. Karndee Leopairote, Ph.D.
Executive Board of Director, C asean Center

11:30 - 13:00 | Networking LUNCH

13:00 - 14:30 | **Capture Opportunity in Competitive Supply Chain in INDIA**
C. Subbkrishna
National President, Indian Institute of Materials Management ,IIMM

14:30 - 15:00 | COFFEE Break

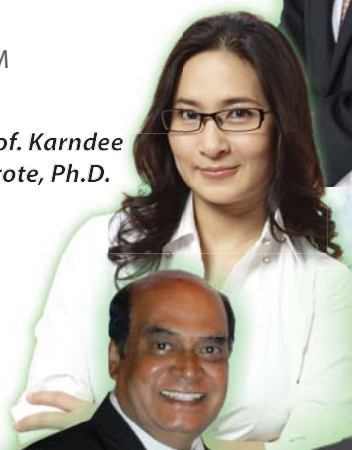
15:00 - 16:00 | **Greening Supply Chain, What it takes to WIN with Professionalism?**
Prof. Stephen W.K. Ng, Ph.D.
President, The Institute of Purchasing & Supply of Hong Kong

16:00 - 16:15 | Closing Ceremony



Akanit Smitabindu

Asst. Prof. Karndee Leopairote, Ph.D.



Søren Vammen



C. Subbkrishna



Prof. Stephen W.K. Ng, Ph.D.

Seminar Fees	Fee (Baht)	Vat (Baht)	Total (Baht)
Life Member	3,500.-	245.-	3,745.-
Annual member & Public	4,000.-	280.-	4,280.-

Payment & Banking Details :

1. Cash
2. Cheque payable to : Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
3. Wire Transfer to : Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
A/C No. 747-2-13256-8
Kasikorn Bank : Siyaek Thanon Chan Branch

*** Apply by on-line registration at www.pscmt.or.th and payment within September 10, 2013 only ***

Warehouse Management

อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร



- ▶ ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า
- ▶ บทบาทของคลังสินค้าในโลกรแห่งการแข่งขัน
- ▶ ประเภทของคลังสินค้า
- ▶ ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้าย
- ▶ การบริหารทรัพยากรบุคคลในงานคลังสินค้า

Vendor Management Inventory

อ.นพมาศ พร้อมประพันธ์



- ▶ Propose of Vendor Management Inventory (VMI)
- ▶ What is VMI?
- ▶ Type of VMI
- ▶ VMI Process
- ▶ Pro and Con
- ▶ VMI agreement and Contract Management
- ▶ VMI implementation and challenges
- ▶ Key to Success

Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์



- ▶ ผลสำรวจสิ่งที่ผู้บริหารคาดหวังจากฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ หัวข้อ (Area) ที่ควรตั้งเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ ค้นหาตัวชี้วัดผลงาน (KPI) ในแต่ละหัวข้อ (Area)
- ▶ ตัวอย่าง KPI ในงานจัดซื้อ สามารถนำไปเลือกใช้ได้ทันที
- ▶ กำหนดนิยามเพื่อการคำนวณและเก็บผลงานของแต่ละ KPI

Lean Supply Chain Strategy

อ.ศตกร หงส์จรรยา



- ▶ เข้าใจสินค้าคงคลังแต่ละประเภท และความสำคัญต่อธุรกิจ
- ▶ เข้าใจรูปแบบสินค้าคงคลังตลอดห่วงโซ่ซัพพลายเชน
- ▶ นำเทคนิคการพยากรณ์ (forecasting) มาประยุกต์ใช้ก่อนการวางแผนจัดซื้อ
- ▶ เชื่อมโยงข้อมูลฝ่ายขาย ฝ่ายสต็อก และฝ่ายผลิตเข้าสู่การวางแผนจัดซื้อ

Overseas

อ.กฤติ



- ▶ พิธีการศุลกากร
- ▶ สิทธิประโยชน์ทางการศุลกากร
- ▶ ความตกลงเขตการค้าเสรี
- ▶ สัญญาการค้า
- ▶ Incoterms 2000
- ▶ สินเชื่อเพื่อการนำเข้า

05 09 13

14 09 13

27 09 13

11 10 13

18 10 13 to

12 09 13

27 09 13

04 10 13 to 05 10 13

10 10 13

18 10 13 to 19 10 13

- ▶ จุดตายพนักงานขาย : อวสานเซลล์แมน (Death of a salesman)
- ▶ การวิเคราะห์การขายแบบเก่าและแบบใหม่
- ▶ Workshop การขายและขบวนการกิจกรรมทางการตลาด
- ▶ Workshop การขายเชิงกลยุทธ์
- ▶ สไตล์การขายแบบต่างๆ
- ▶ อุปนิสัยแห่งความสำเร็จของนักขาย

Knowing Salesman's Tactic



- ▶ เข้าใจต้นทุนทุกชนิดแบบเจาะลึกในกฎหมาย
- ▶ เน้นการบริหารต้นทุนที่สร้างความได้เปรียบกับองค์กรในมุมมองใหม่
- ▶ เจาะลึกกิจกรรมงานจัดซื้อ เชื่อมโยงการผลิตและการขนส่งตลอดซัพพลายเชน
- ▶ รู้วิธีประเมินวิเคราะห์หิววิธีการบริหารต้นทุนจัดซื้อ เพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย
- ▶ ประยุกต์ 5 กลยุทธ์สำคัญมาใช้ในงานจัดซื้อให้ได้ผลแบบยั่งยืน

อ.ศตกร หงส์จรรยา



Cost Control in Supply Chains by Activity-Based Management

- ▶ Risk Management
- ▶ Market Analysis
- ▶ Trend Analysis
- ▶ Product Portfolio Management
- ▶ Outsourcing
- ▶ Vendor Managed Inventory
- ▶ Value Analysis/ Value Engineering
- ▶ Relationship Management

อ.นพมาศ พร้อมประพันธ์
อ.ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธนคุณ
อ.ศตกร หงส์จรรยา



"Must-know" concepts and tools for top performance procurement

- ▶ ทำไมการเจรจาต่อรองจึงสำคัญต่อธุรกิจ
- ▶ กับดักการเจรจาต่อรอง
- ▶ การพิสูจน์ความเชื่อของการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเจรจาต่อรองแบบไม่ใช่คำพูด

อ.วิชัย ว่องกิตติพัฒน์



Communication for Negotiation

- ▶ บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและความสำคัญต่อองค์กร
- ▶ Purchasing Mix ของการจัดซื้อที่บริการที่จัดซื้อ
- ▶ การระบุความต้องการทั้ง 5 ด้านในงานจัดซื้อ
- ▶ กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ขาย

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ



Essential Knowledge for Purchasing Professional

as Purchasing Techniques

อ.ยุพดี เจริญสุข
ติกา ปั้นประเสริฐ

ยวกับการนำเข้า
ภาชีอาหารภายใต้
การค้าเสรี

vs Incoterms 2010

เข้า

Purchasing Knowledge for Cost Saving

อ.อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ การวิเคราะห์และการจัดกลุ่ม
- รายจ่าย Spending Analysis
- ▶ ต้นทุนและการตั้งราคาสินค้า
- ▶ Total Cost of Ownership (TCO)
- ▶ เข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์
- ▶ การเลือกซัพพลายเออร์
- ▶ ปริมาณการซื้อน้อย มีผู้ขายน้อยราย จะต่อรอง อย่างไรดี

19 10 13

26 10 13

Practices Negotiations For Buyers

ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธคุณ

- ▶ ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองเบื้องต้น
- ▶ วิธีการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเตรียมตัวเพื่อการเจรจา
- ▶ ข้อควรระวังที่ผู้เพิ่งเริ่มการทำงาน
- ▶ ด้านจัดซื้อควรทราบ
- ▶ เทคนิคเพื่อการสังเกตปฏิกริยาของคู่เจรจาระหว่างการต่อรอง
- ▶ การสร้างความมั่นใจในการเจรจาต่อรอง

18 11 13

Lean Supply Chain Strategy

อ.ศตกร หงส์จรรยา

- ▶ จากฐานแนวคิดแบบลีนที่แท้จริง
- ▶ เครื่องมือลีนเพื่อใช้ลดความสูญเปล่า
- ▶ วิธีการนำลีนมาใช้ในองค์กรทั่วไป
- ▶ ขั้นตอนการวางกลยุทธ์จัดซื้อแบบลีน
- ▶ การนำเทคนิคและเครื่องมือมาใช้ในซัพพลายเชน
- ▶ วิเคราะห์สายธารแห่งคุณค่าในงานจัดซื้อ
- ▶ การตั้งเป้าหมายความสำเร็จในการลดต้นทุน
- ▶ กรณีศึกษาและเคล็ดลับในงานจัดซื้อแบบลีน

22 11 13

Purchasing Operation Excellence

อ.อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ ความสำคัญของการจัดซื้อในองค์กร
- ▶ อะไรคือความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ นักจัดซื้อมีส่วนร่วมในการเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างไร
- ▶ การตั้งเป้าหมายในงานจัดซื้อ
- ▶ หน้าที่ของนักจัดซื้อและกระบวนการในงานจัดซื้อ
- ▶ เทคนิคการร้องเรียนและการเรียกร้องค่าเสียหาย

30 11 13

หลักสูตรสัมมนา กันยายน - พฤศจิกายน 2556

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Tel. 0 2678 6786 to 7 helpdesk@pscmt.or.th

www.pscmt.or.th

22 11 13 to 23 11 13

- ▶ Sourcing v.s. Strategic Sourcing
- ▶ 8 ขั้นตอนในการประเมินเพื่อคัดเลือกซัพพลายเออร์พร้อมฝึกปฏิบัติ
- ▶ รูปแบบความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์และการนำไปใช้
- ▶ รู้จักกับสินค้าและความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ ทำความเข้าใจตลาดของวัตถุดิบที่ซื้อ
- ▶ ความจำเป็นในการวิเคราะห์ตลาด

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ
Essential Knowledge for Purchasing Professional 2

25 10 13

- ▶ นิยามความเสี่ยง
- ▶ ประเภทความเสี่ยง
- ▶ ทฤษฎีความเสี่ยง
- ▶ การวิเคราะห์ความเสี่ยง
- ▶ การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเสี่ยง
- ▶ การจัดการความเสี่ยง
- ▶ แนวโน้มความเสี่ยงในอนาคต
- ▶ ความเสี่ยงในการจัดซื้อและซัพพลายเชน

อ.ศตกร หงส์จรรยา

Strategic risk management in purchasing and supply chains

28 10 13

- ▶ What Changes
- ▶ JIT and Lean Philosophy
- ▶ Tactical VS Strategic Purchasing and Supply Chain Management
- ▶ Purchasing Portfolio Management
- ▶ Purchasing and SCM Strategic Cycle

ดร.วีรวัฒน์ ปัญญาธคุณ

Supply Strategy

15 11 13

- ▶ สิ่งที่ผู้บริหารการเงิน หรือ CFO คาดหวังจากนักจัดซื้อ
- ▶ งบการเงินที่นักจัดซื้อควรรู้จัก
- ▶ จัดซื้อยุคใหม่กับการสร้างกำไรให้บริษัท
- ▶ ประเมินสุขภาพทางการเงินของคู่ค้า
- ▶ กลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราในรูปแบบต่าง ๆ

อ.ศิรินทร์ บัวหอม
อ.พัฒนุช เจริญกิจมงคล

Finance for strategic procurement

15 11 13

- ▶ เข้าใจต้นทุนทุกชนิดแบบเจาะลึกในทุกมิติ
- ▶ เน้นการบริหารต้นทุนที่สร้างความได้เปรียบกับองค์กรในมุมมองใหม่
- ▶ เจาะลึกกิจกรรมงานจัดซื้อ เชื่อมโยงการผลิตและการขนส่งตลอดซัพพลายเชน
- ▶ รู้วิธีประเมินวิเคราะห์วิธีการบริหารต้นทุนจัดซื้อ เพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย
- ▶ ประยุกต์ 5 กลยุทธ์สำคัญมาใช้งานจัดซื้อให้ได้ผลแบบยั่งยืน

อ.ศตกร หงส์จรรยา

Cost Control in Supply Chains by Activity-Based Management



ภญ.พรศิริ อมรพัชระ

Sourcing Associate

Boots Retail (Thailand) Ltd.

Q : ปัจจุบันทำงานที่ไหน และ Scope หน้าที่งานที่รับผิดชอบอะไรบ้างครับ ?

A : ปัจจุบันทำงานอยู่ที่ บริษัท บูทส์ รีเทล (ประเทศไทย) จำกัด ในตำแหน่ง Sourcing Associate ส่วน Scope งานที่รับผิดชอบคือ จัดหา,คัดเลือกและประเมินผู้ผลิต (ในส่วนของ Supplier ที่ผลิตผลิตภัณฑ์ทางด้าน Healthcare) และรับผิดชอบเป็น Project Manager ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางด้าน Healthcare ภายใต้ Boots Brand ด้วยค่ะ

Q : รู้สึกอย่างไร เมื่อรับทราบว่าสอบผ่าน CPK/CPS และได้คะแนนสูงสุด ทั้ง 3 หมวดวิชา ?

A : รู้สึกดีใจ, ภาคภูมิใจและรู้สึกเป็นเกียรติมากที่ได้มีโอกาสได้เข้าอบรมกับอาจารย์ที่มีความรู้ความสามารถหลายท่าน จากก่อนหน้านั้นไม่เคยมีความรู้ทางด้านงานจัดซื้อมาก่อน ได้เพียงเรียนรู้จากการทำงานอย่างเดียว แต่พอได้เข้าใจในทางทฤษฎีประกอบกับได้เริ่มนำความรู้ที่ได้จากการอบรมมาประยุกต์ใช้ในการทำงานจริงในปัจจุบัน จึงยังรู้สึกว่าการอบรมของทางสมาคมนี้มีประโยชน์อย่างยิ่งค่ะ

Q : มีเคล็ดลับ อย่างไรในการเข้าอบรมและสอบในครั้งนี้ครับ ?

A : เคล็ดลับในการเข้าอบรมและสอบในครั้งนี้คือ ตั้งใจฟังตอนอาจารย์สอนและพยายามทำความเข้าใจตั้งแต่ยังอยู่ในชั่วโมงของการอบรม เพื่อที่ว่าหากมีข้อสงสัยจะได้สามารถถามอาจารย์ได้เลย และหลังจากอบรมแต่ละ Class จบก็จะพยายามทบทวนใจความหลักที่สำคัญและมาอ่านรายละเอียดทั้งหมดอีกครั้งหนึ่งก่อนการสอบ 1 สัปดาห์ค่ะ

Q : คิดว่าได้อะไรจากการเข้ามาเรียน/สอบ ในครั้งนี้ ?

A : ได้ความรู้ในงานจัดซื้อมากขึ้นค่ะ และสามารถนำทั้งทฤษฎีและ Case Study มาประยุกต์ใช้ในการทำงานได้จริง ทำให้สามารถพัฒนาระบบต่างๆเพื่อการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น อาทิเช่น การประเมิน Supplier ได้นำความรู้มาใช้ในการออกแบบฟอร์มการประเมิน Supplier ที่มี Criteria ที่สำคัญๆ และช่วยในการพัฒนา supplier ด้วยค่ะ

ได้คะแนนสอบสูงสุดทั้ง 3 หมวดวิชา
การสอบ CPK/CPS #109 เดือน มีนาคม 2556

... ยังมีหลากหลายคำถาม คำตอบที่น่าสนใจ
ติดตามต่อที่ www.pscmt.or.th ครับ

ลงทุนกับความรู้วันนี้ คุณจะได้อะไรดีๆ ที่คุ้มค่า
คิดถึง เรื่องจัดซื้อ คิดถึง PSCMT

อบรม

หมวด 1 เสาร์ที่ 2 - อาทิตย์ ที่ 3
หมวด 2 เสาร์ที่ 9 - อาทิตย์ ที่ 10
หมวด 3 เสาร์ที่ 16 - อาทิตย์ ที่ 17

สอบ

อาทิตย์ที่ 24

C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge)

สอบผ่าน หมวดวิชาที่ 1 ความรู้เรื่องการจัดซื้อ

C.P.S. (Certificate in Purchasing and Supply)

สอบผ่านทั้ง 3 หมวดคือ

หมวดวิชาที่ 1 ความรู้เรื่องการจัดซื้อ

หมวดวิชาที่ 2 กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา

หมวดวิชาที่ 3 ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อมต่องานจัดซื้อจัดหา

สมาชิกรายปี | สมาชิกตลอดชีพ

C.P.K. 6,385 | 5,743

C.P.S. 19,155 | 17,229

วิธีการสมัคร

1. ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.pscmt.or.th

2. กรอกรายละเอียดและส่งใบสมัครได้ที่

e-mail: helpdesk@pscmt.or.th, wijitra@pscmt.or.th

สถานที่

สถานที่ โรงแรมมารีเอเทรียม ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ กรุงเทพฯ

หมายเหตุ:

1. ราคาดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้ว

2. หลักสูตรนี้สำหรับท่านที่เป็นสมาชิกสมาคมเท่านั้น

สมัครสมาชิกใหม่ ✓สมาชิกรายปี 100 บาท

✓สมาชิกตลอดชีพ 600 บาท

3. สมาคมฯ ไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย

ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป4/2528 และ ทป19/2530 ข้อ 8(2)

4. กรุณาชำระด้วยเงินสด เช็คขีดคดลอม หรือโอนเงินเข้าบัญชีในนาม

ชื่อบัญชี "สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย"

ประเภท บัญชีออมทรัพย์

ธนาคารกสิกรไทย

สาขาซอยสี่แยกถนนจันทน์-เลียบบคลองช่องนนทรี

เลขที่บัญชี 747-2-13256-8

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ทาวเวอร์ ชั้น 23 ถ.จันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทร.0 2678-6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788

E mail : helpdesk@pscmt.or.th

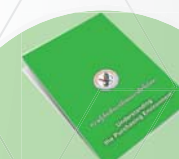
Website : <http://www.pscmt.or.th>



หมวดวิชาที่ 1
ความรู้เรื่องการจัดซื้อ
(อบรม 2 วัน)



หมวดวิชาที่ 2
กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา
(อบรม 2 วัน)



หมวดวิชาที่ 3
ความรู้เรื่องสิ่งแวดล้อม
ต่องานจัดซื้อจัดหา
(อบรม 2 วัน)



อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	4,200.-	3,800.-	3,500.-
หลักสูตร 2 วัน	8,400.-	7,600.-	7,000.-

หมายเหตุ : 1. อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%
 2. สมัครอบรม 2 ท่าน ท่านที่ 3 ลด 50% ตามประเภทสมาชิก
 3. ค่าใช้จ่ายในการอบรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี 200 %

วิธีการชำระเงิน

- ชำระเป็นเงินสด
- เช็คสั่งจ่าย “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
- โอนผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขา สีแยกถนนจันทน์ ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

“สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”

(เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
 โทร. 0 2678 6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
 Website : www.pscmt.or.th

ชำระค่าไปรษณีย์มาแล้ว
 ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
 ปณ.ยานนาวา

กรุณาส่ง



วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน

Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 173 ประจำเดือน พฤศจิกายน - ธันวาคม 2556 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit)

ในบุคลากรงานจัดซื้อ



ในตอนที่ได้กล่าวถึงคุณลักษณะที่สำคัญและสิ่งที่เป็นตัวขับเคลื่อนนวัตกรรมที่สำคัญที่สุดของคนคือ “จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ” (Entrepreneurial Spirit) และได้เกริ่นนำไว้เกี่ยวกับสิ่งนี้กำลังเป็นเรื่องที่องค์กรสมัยใหม่ต้องการบ่มเพาะให้เกิดขึ้นในตัวพนักงาน เหตุผลประการหนึ่งเป็นเพราะว่านวัตกรรม หรือการถือกำเนิดขึ้นของสิ่งใหม่ ๆ นั้นเป็นเครื่องมือสำคัญของผู้ประกอบการ ที่จะสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ และบริการจาก

โดย ดร.วิวัฒน์ ปัญญาคุณ
Adv.Cert. PSCM (ITC)
ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

โอกาส (Opportunity) และการเปลี่ยนแปลงที่เป็นพลวัต (Dynamic change)

การปลูกฝังค่านิยมองค์กรส่งผลกระทบต่อแนวประพฤติปฏิบัติของบุคลากร ดังนั้นการที่ทำให้ทุกคนในองค์กร คิด และทำได้อย่างสอดคล้องกับเป้าประสงค์หลักขององค์กรนั้นมีความสำคัญต่อความอยู่รอดและการเจริญเติบโตของกิจการอย่างยั่งยืน การสร้างจิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) ให้เกิดขึ้นในตัวพนักงานเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับวิธีการคิด การปฏิบัติเยี่ยงผู้ประกอบการ และค่านิยมที่จะแตกต่างอย่างมากจากการประพฤติ ปฏิบัติในฐานะพนักงานคนหนึ่ง

จิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) ในตัวพนักงานจะเป็นคุณสมบัติที่ได้รับการผสมผสานอย่างสมดุลระหว่างองค์ประกอบต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการพึงมี กับสิ่งที่เป็นคุณสมบัติที่ดีของการเป็นพนักงานปกติที่ได้รับค่าจ้างเงินเดือน ตัวอย่างเช่น ทักษะในการวางแผนกลยุทธ์นั้นเป็นสิ่งสำคัญสำหรับพนักงานในระดับหัวหน้า แต่ก็ต้องมีความมุ่งมั่นจริงจังที่จะขับเคลื่อนให้แผนนั้นประสบผลอย่างไม่มีข้อสงสัย หรือการที่พนักงานคนหนึ่งจะทำการตัดสินใจกระทำการสิ่งใดสิ่งหนึ่งจะต้องมีเหตุผลสนับสนุน แต่ก็ต้องยอมรับความเสี่ยงในสิ่งไม่พึงประสงค์

ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งความยินยอมและมีความพร้อมที่จะเผชิญกับความเสี่ยนี้ก็นับเป็นคุณสมบัติที่สำคัญมากอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการ

ในงานจัดซื้อโดยทั่วไป เราจะพบเห็นความต่างชัดในหลากหลายรูปแบบ ตัวอย่างง่าย ๆ ที่เห็นเป็นรูปธรรม เช่น องค์กรหนึ่งอาจจะมีความต้องการจัดซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงแต่ขณะเดียวกันต้องการราคาที่ไม่แพง หรือองค์กรแห่งหนึ่งต้องการนักจัดซื้อที่มีความฉลาด มีไหวพริบ มีความสามารถบริหารจัดการผู้ส่งมอบได้เป็นอย่างดี แต่ต้องมีความซื่อสัตย์และยึดถือผลประโยชน์ขององค์กรเป็นหลัก ไม่ต้องการพนักงานที่มีความฉลาด มีไหวพริบ แต่มุ่งหวังแค่แสวงหาผลประโยชน์ใส่ตัวมากกว่าให้ที่ที่จะก่อประโยชน์ให้กับองค์กรโดยรวม การมีจิตของผู้ประกอบการจะทำให้พนักงานผู้ปฏิบัติเพียรถามตัวเองอยู่เสมอว่า หากตัวเขาเป็นเจ้าของเงิน หรือเป็นผู้ประกอบการ เขาผู้นั้นจะตัดสินใจในกรณีนั้น ๆ ณ ห้วงเวลานั้นอย่างไรจึงจะส่งผลดีที่สุด เหมาะสมที่สุด ต่อองค์กรและต่อตนเองในฐานะเจ้าของเงิน

มาถึงตรงนี้ก็หากยังมองภาพไม่ออกว่าสิ่งที่เรียกว่าจิตวิญญาณผู้ประกอบการเป็นอย่างไร ให้ลองนึกดูว่าถ้าเราเป็นผู้ประกอบการ เป็นเจ้าของบริษัท และมีเจ้าหน้าที่จัดซื้อทำงานให้กับเรา เราอยากเห็นนักจัดซื้อเป็นแบบใดระหว่าง

(ก) คนที่มีความซื่อสัตย์ เชื่อใจได้ รู้จักใช้จ่ายเงินทุกบาททุกสตางค์เสมือนหนึ่งเป็นเงินของตัวเอง ทำทุกวิถีทางที่จะลดต้นทุนให้กับองค์กรเพื่อให้มีกำไรและแข่งขันได้ในตลาด หรือ

(ข) เป็นคนที่ขาดความซื่อสัตย์ ใช้จ่ายเงินโดยไม่พิจารณาพิเคราะห์ คำนึงเพียงว่าเป็นเงินบริษัทไม่ใช่เงินตัวเอง บริษัทอยู่ได้หรือไม่ได้อย่างไรไม่สนใจเพราะคิดเพียงว่าตนเองเป็นเพียงพนักงานกินเงินเดือนคนหนึ่งเท่านั้น

เป็นดังนี้แล้วผมคิดว่าคำตอบน่าจะชัดเจนว่าเราอยากได้พนักงานจัดซื้อแบบใดทำงานให้กับองค์กร

Entrepreneurial Spirit



นวัตกรรมในงานจัดซื้อจะเกิดขึ้นได้อย่างสมบูรณ์ ก็ต่อเมื่อนักจัดซื้อที่มีจิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Spirit) อันนี้หมายถึงประโยชน์ และคุณค่าที่จะเกิดขึ้นทั้งต่อองค์กร และตัวบุคคลในหลากหลายมิติ

(1) สามารถมองเห็นโอกาสในการพัฒนา ปรับปรุง กระบวนการงานจัดซื้อ เพราะความคิดใหม่ ๆ เกิดได้จากหลากหลายทาง เช่น จากแรงบันดาลใจ จากการเรียนรู้ และการฟังจากผู้รู้ จากการศึกษาตำรา บทความ การเข้ารับการอบรมเพื่อให้ได้มุมมอง และความรู้ใหม่ ๆ การค้นคว้าจากงานวิจัยต่าง ๆ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ จะช่วยให้โลกของนักจัดซื้อกว้างขวางขึ้นกว่าที่เคยเป็น และสามารถเปิดโลกทัศน์ให้กว้างขึ้น

(2) รู้จักแสวงหาทรัพยากรที่จำเป็นต่อการพัฒนากระบวนการงานจัดซื้อ จัดหาทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า คำนึงกับเงินที่ต้องจ่าย ซึ่งการทำเรื่องดังกล่าวนี้ อาจจะเริ่มจากคำถามพื้นฐาน ๆ ง่าย ๆ ที่ใช้กันอยู่ในงานจัดซื้อทั่วไป คือคำถาม อะไรที่ต้องทำ (What) เมื่อไรจึงเหมาะสม (When) จะหาทรัพยากรที่ต้องการได้จากที่ไหน (Where) ทำไมต้องทำอย่างนี้ (Why) และจะทำให้เกิดความคุ้มค่าได้อย่างไร (How)

(3) มีความเข้าใจในความเป็นเหตุ และผล (Rationale) รู้จักสร้างสมดุลระหว่างทรัพยากรที่มีจำกัด กับความจำเป็นที่จะต้องกระทำสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เนื่องจากความจำเป็นตามเงื่อนไขเวลา (Time) จะบอกให้ทราบว่านักจัดซื้อควรจัดสรรทรัพยากรอย่างไรให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กรมากที่สุด

(4) เกิดความตระหนกอยู่ตลอดเวลาว่า นวัตกรรมหรือสิ่งใหม่ ๆ ในงานจัดซื้อที่กำลังจะสร้างขึ้นนั้นจะก่อให้เกิดคุณค่า (Value) สูงสุดต่อองค์กร ต่อลูกค้า ต่อผู้ส่งมอบ และต่อสังคมได้อย่างไร

(5) ความซื่อสัตย์ เชื่อถือและไว้วางใจได้ ความไม่นิ่งดูดายที่จะปล่อยให้ความไม่ถูกต้อง ไม่เหมาะสมในเรื่องต่าง ๆ เกิดขึ้นภายในองค์กร สิ่งนี้เป็นความคาดหวังสูงสุดที่ทุก ๆ ที่ผู้บริหารในทุกองค์กร ต้องการบ่มเพาะให้เกิดขึ้นในตัวตนของพนักงาน และผู้ร่วมงาน

ทราบกันอย่างนี้แล้ว ไม่ว่าจะเราจะอยู่ในตำแหน่งปฏิบัติการหรืองานบริหารเรามาช่วยกันพัฒนา และสร้างนักจัดซื้อรุ่นใหม่ ที่เปี่ยมล้นไปด้วยจิตวิญญาณความเป็นผู้ประกอบการกันเถอะครับ เพื่อยกระดับบุคลากรงานจัดซื้อให้สูงขึ้นอีก และเป็นที่ต้องการของตลาดงานยิ่ง ๆ ขึ้นไป



Lewis E. Spangler Award 2013

อาจารย์สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. ผู้อุทิศตนในการพัฒนาวิชาชีพจัดซื้อ

จนได้รับรางวัลอันทรงเกียรติ Lewis E. Spangler Award 2013 ซึ่งเป็นรางวัลที่ IFPSM มอบให้

เรื่องที่เป็นที่น่ายินดีอย่างยิ่งสำหรับสมาคมฯ และนักจัดซื้อชาวไทยอีกเรื่องหนึ่งคือในปีนีทาง IFPSM (International Federation of Purchasing and Supply Management) ได้ประกาศให้ อาจารย์สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. อุปนายกของเรา เป็นผู้ได้รับรางวัลอันทรงเกียรติ Lewis E. Spangler Award 2013 ซึ่งเป็นรางวัลที่ IFPSM มอบให้แก่ผู้อุทิศตนในการพัฒนาวิชาชีพจัดซื้อในด้านการศึกษาและการฝึกอบรม ทาง IFPSM โดยนายกสมาคมพันธ์ Mr. Soeren Vammen จึงถือโอกาสมอบรางวัลนี้ที่ประเทศไทยในงาน International Conference เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2556 ที่โรงแรมอิมพีเรียล ครีนส์ปาร์ค

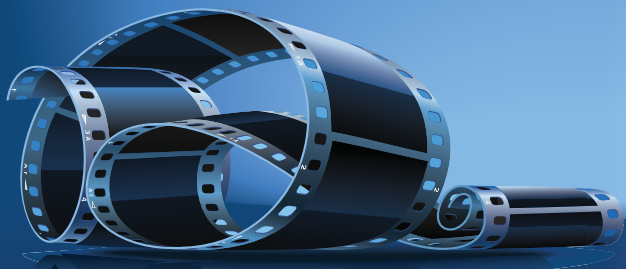


อาจารย์สุชาติ ได้อุทิศตนทำงานให้กับสมาคมฯ ตั้งแต่ปีพ.ศ. 2533 เป็นต้นมา นับได้ว่าเป็นกรรมการที่ทำงานให้กับสมาคมฯ เป็นเวลายาวนานที่สุด อาจารย์ได้ช่วยงานในด้านการฝึกอบรม โดยเฉพาะหัวข้อในเรื่องกฎหมาย การทำสัญญา การบริหารสัญญา รวมถึงจรรยาบรรณ ซึ่งเป็นเรื่องที่อาจารย์มีความชำนาญเป็นพิเศษ นอกจากงานฝึกอบรมแล้ว ยังช่วยให้คำปรึกษาแก่สมาชิกที่มีปัญหาในเรื่องดังกล่าวตลอดมาอีกด้วย

อาจารย์เป็นบุคคลสำคัญในการผลักดันการจัดทำหลักสูตรประกาศนียบัตร C.P.S (Certificate in Purchasing & Supply) และ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ของสมาคมฯ นอกจากตำแหน่งอุปนายกแล้ว อาจารย์ยังดำรงตำแหน่งเป็นประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ซึ่งเป็นฝ่ายที่ดูแลหลักสูตรประกาศนียบัตรนี้โดยตรงมาหลายสมัย อาจารย์ได้ร่วมแต่งตำราเรียน พิจารณาหลักสูตรร่วมพิจารณาข้อสอบ รวมถึงเป็นหนึ่งในผู้ฝึกอบรมหลักสูตรนี้ด้วย ซึ่งแต่ละงานล้วนต้องใช้เวลาและการทุ่มเทแรงกาย แรงใจในการทำให้สำเร็จ จนทำให้หลักสูตรประกาศนียบัตรของเราได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในปัจจุบัน

งานสำคัญในตำแหน่งอุปนายกสมาคมฯเองซึ่งเป็นตำแหน่งที่เหมือนปิดทองหลังพระ เพราะเป็นงานประจำที่อาจารย์ทำมาอย่างต่อเนื่องยาวนาน แต่สมาชิกแทบจะไม่มีโอกาสทราบเลย อาจารย์ได้ช่วยบริหารงานสมาคมฯทั้งด้านงานบริหาร งานบุคลากร งานด้านการเงิน ด้านกฎหมายที่สมาคมฯ ในฐานะนิติบุคคลต้องเกี่ยวข้อง งานให้คำปรึกษาแก่กรรมการฝ่ายต่างๆ และสมาชิกที่มีคำถามเข้ามา

23 ปีแห่งการอุทิศตนเพื่อพัฒนาวิชาชีพงานจัดซื้อ อาจารย์สุชาติ ประเสริฐสม เป็นผู้ที่เหมาะสมอย่างยิ่งในการได้รับรางวัลเกียรติยศ Lewis E. Spangler Award 2013 สมาคมฯขอเชิญชมผลงานของท่าน และร่วมยินดีกับอาจารย์ด้วยความรักและเคารพเป็นอย่างยิ่ง.



Overseas Purchasing Techniques

อ.ยุพดี เจริญสุข
อ.กฤติกา ปั้นประเสริฐ

- ▶ พิธีการศุลกากรเกี่ยวกับการนำเข้า
- ▶ สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กรอบความตกลงเขตการค้าเสรี
- ▶ สัญญาการค้า
- ▶ Incoterms 2000 vs Incoterms 2010
- ▶ สินเชื่อเพื่อการนำเข้า
-

Purchasing Knowledge for Cost Saving

อ.อกนิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ การวิเคราะห์และการจัดกลุ่ม
- รายจ่าย Spending Analysis
- ▶ ต้นทุนและการตั้งราคาสินค้า
- ▶ Total Cost of Ownership (TCO)
- ▶ เข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์
- ▶ การเลือกซัพพลายเออร์
- ▶ ปริมาณการซื้อน้อย มีผู้ขายน้อยราย
- จะต่อรอง อย่างไรดี
-

Practices Negotiations For Buyers

ดร.วีรวัดน์ ปัญญารณคุณ

- ▶ ความรู้ด้านการเจรจาต่อรองเบื้องต้น
- ▶ วิธีการและขั้นตอนในการเจรจาต่อรอง
- ▶ การเตรียมตัวเพื่อการเจรจา
- ▶ ข้อควรระวังที่ผู้เพิ่งเริ่มการทำงาน
- ด้านจัดซื้อควรรทราบ
- ▶ เทคนิคเพื่อการสังเกตปฏิกิริยาของ
- คู่เจรจาระหว่างการต่อรอง
- ▶ การสร้างความมั่นใจในการเจรจาต่อรอง
-

Lean Supply Chain Strategy

อ.ศตกร หงส์จรรยา

- ▶ รากฐานแนวคิดแบบลีนที่แท้จริง
- ▶ เครื่องมือลีนเพื่อลดความสูญเปล่า
- ▶ วิธีการนำลีนมาใช้ในองค์กรทั่วไป
- ▶ ขั้นตอนการวางกลยุทธ์จัดซื้อแบบลีน
- ▶ การนำเทคนิคและเครื่องมือมาใช้ในซัพพลายเชน
- ▶ วิเคราะห์สายธารแห่งคุณค่าในงานจัดซื้อ
- ▶ การตั้งเป้าหมายความสำเร็จในการลดต้นทุน
- ▶ กรณีศึกษาและเคล็ดลับในงานจัดซื้อแบบลีน

18 10 13 to 19 10 13

26 10 13

18 11 13

22 11 13

18 10 13 to 19 10 13

- ▶ บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและความสำคัญต่อองค์กร
- ▶ Purchasing Mix ของการจัดซื้อที่ดี
- ▶ เข้าใจเป้าหมายของแต่ละสินค้าและบริการที่จัดซื้อ
- ▶ การระบุความต้องการทั้ง 5 ด้านในงานจัดซื้อ
- ▶ กลยุทธ์ด้านราคาของผู้ขาย
-

- ▶ นิยามความเสี่ยง
- ▶ ประเภทความเสี่ยง
- ▶ ทฤษฎีความเสี่ยง
- ▶ การวิเคราะห์ความเสี่ยง
- ▶ การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเสี่ยง
- ▶ การจัดการความเสี่ยง
- ▶ แนวโน้มความเสี่ยงในอนาคต
- ▶ ความเสี่ยงในการจัดซื้อและซัพพลายเชน
-

อ.ศตกร หงส์จรรยา

Strategic risk management in purchasing and supply chains

28 10 13

- ▶ What Changes
- ▶ JIT and Lean Philosophy
- ▶ Tactical VS Strategic Purchasing and Supply Chain Management
- ▶ Purchasing Portfolio Management
- ▶ Purchasing and SCM Strategic Cycle
-

ดร.วีรวัดน์ ปัญญารณคุณ

Supply Strategy

15 11 13

- ▶ สิ่งที่ผู้บริหารการเงิน หรือ CFO คาดหวังจากนักจัดซื้อ
- ▶ งบการเงินที่นักจัดซื้อควรรู้จัก
- ▶ จัดซื้อยุคใหม่กับการสร้างกำไรให้บริษัท
- ▶ ประเมินสุขภาพทางการเงินของคู่ค้า
- ▶ กลยุทธ์และเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราในรูปแบบต่าง ๆ

อ.ศรินทร์ บัวหอม
อ.พัฒนุช เจริญกิจมงคล

Finance for strategic procurement

15 11 13

- ▶ เข้าใจต้นทุนทุกชนิดแบบเจาะลึกในทุกมิติ
- ▶ เน้นการบริหารต้นทุนที่สร้างความได้เปรียบกับองค์กรในมุมมองใหม่
- ▶ เจาะลึกกิจกรรมงานจัดซื้อ เชื่อมโยงการผลิตและการขนส่งตลอดซัพพลายเชน
- ▶ ภูมิปัญญาวิเคราะห์วิธีการบริหารต้นทุนจัดซื้อ เพื่อให้ได้ตามเป้าหมาย
- ▶ ประยุกต์ 5 กลยุทธ์สำคัญมาใช้งานจัดซื้อให้ได้ผลแบบยั่งยืน

อ.ศตกร หงส์จรรยา

Cost Control in Supply Chains by Activity-Based Management

Purchasing Operation Excellence

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ ความสำคัญของการจัดซื้อในองค์กร
- ▶ อะไรคือความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ นักจัดซื้อมีส่วนร่วมในการเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันได้อย่างไร
- ▶ การตั้งเป้าหมายในงานจัดซื้อ
- ▶ หน้าที่ของนักจัดซื้อและกระบวนการในงานจัดซื้อ
- ▶ เทคนิคการร้องเรียนและการเรียกร้องค่าเสียหาย

Warehouse Management

อ.เกียรติพงษ์ สันตะบุตร

- ▶ ความจำเป็นที่ต้องเก็บสินค้า
- ▶ บทบาทของคลังสินค้าในโลกแห่งการแข่งขัน
- ▶ ประเภทของคลังสินค้า
- ▶ ขั้นตอนการปฏิบัติงานของคลังสินค้า
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการจัดเก็บ
- ▶ ระบบและอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้าย
- ▶ การบริหารทรัพยากรบุคคลในงานคลังสินค้า

Supply Chain Management

อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

- ▶ การแข่งขันของธุรกิจในปัจจุบัน
- ▶ พื้นฐานความเข้าใจระหว่างโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
- ▶ ความท้าทายในการบริหารซัพพลายเชน
- ▶ ความร่วมมือในซัพพลายเชน
- ▶ ปรากฏการณ์และผลกระทบของ Bullwhip Effect
- ▶ กลยุทธ์การสร้างความไว้วางใจในซัพพลายเชน

Measuring Purchasing Function, Vendor Rating and Purchasers Performance Techniques

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์

- ▶ ผลสำรวจสิ่งที่ผู้บริหารคาดหวังจากฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ หัวข้อ (Area) ที่ควรตั้งเป็นผลงานของฝ่ายจัดซื้อ
- ▶ ค้นหาตัวชี้วัดผลงาน (KPI) ในแต่ละหัวข้อ (Area)
- ▶ ตัวอย่าง KPI ในงานจัดซื้อ สามารถนำไปเลือกใช้ได้ทันที
- ▶ กำหนดนิยามเพื่อการคำนวณและเก็บผลงานของแต่ละ KPI

30 11 13

12 12 13

14 12 13

20 12 13

หลักสูตรสัมมนา

ตุลาคม - ธันวาคม

2556

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Tel. 0 2678 6786 to 7
helpdesk@pscmt.or.th
www.pscmt.or.th

22 11 13 to 23 11 13

- ▶ Sourcing v.s. Strategic Sourcing
- ▶ 8 ขั้นตอนในการประเมินเพื่อคัดเลือกซัพพลายเออร์พร้อมฝึกปฏิบัติ
- ▶ รูปแบบความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์และการนำไปใช้
- ▶ รู้จักกับสินค้าและความได้เปรียบในการแข่งขัน
- ▶ ทำความเข้าใจตลาดของวัตถุดิบที่ซื้อ
- ▶ ความจำเป็นในการวิเคราะห์ตลาด

อ.กิตติกร โชติสกุลรัตน์
อ.อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ

Essential Knowledge for
Purchasing Professional 2

14 12 13

- ▶ ความสำคัญและความเกี่ยวข้องกันของแต่ละฝ่ายในซัพพลายเชน
- ▶ Purchasing Mix หัวใจของการจัดซื้อ
- ▶ Logistics Mix (the "7 R's of Logistics") หัวใจของ Logistics
- ▶ ความสำคัญและหลักการบริหารงานจัดซื้อ
- ▶ รูปแบบการสั่งซื้อ การกำหนดความต้องการสิ่งที่จะซื้อ
- ▶ ข้อมูลที่จำเป็นในการจัดซื้อเพื่อให้ได้สินค้าตรงตามความต้องการ

อ.สรรัชช์ นิธิกุลวัฒน์

Purchasing for Non purchaser

19 12 13

- ▶ Supplier มีความสำคัญอย่างไรกับเรา
- ▶ ทำความคุ้นเคยที่เรามีต่อ Supplier นักจัดซื้อควรปรับเปลี่ยนมุมมองอย่างไร
- ▶ Buyer Character ต้องเป็นคนมีลักษณะอย่างไร
- ▶ การแบ่งประเภทของ Supplier เพื่อวางแผนเชิงกลยุทธ์ในการบริหารและนำไปสู่ business alliance(Kris Mode)
- ▶ การทำ Supplier award

อ.เกรียงวุฒิ วิชานรักษ์

How to create
Business Alliance



PSCMT International Conference "Towards Purchasing Excellence" 2013



Akanit Smitabindu



Søren Vammen



Asst. Prof. Karndee Leeprote, Ph.D.



C. Subbakrishna



Prof. Stephen W.K. Ng, Ph.D.



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ฉลองครบ 25 ปี จัดงาน International Conference ยิ่งใหญ่
ในหัวข้อ **Towards Purchasing Excellence** โดยมีผู้บริหารเข้าร่วมงานกว่า 400 คน

เมื่อวันอังคารที่ 17 กันยายน 2556 ณ โรงแรมอิมพีเรียล ควีนส์ปาร์ค ถนนสุขุมวิท

คุณเอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ นายกสมาคมฯ กล่าวว่า งานนี้เน้นให้ความรู้กับผู้ที่ทำงานด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
โดยได้รับเกียรติจากผู้บรรยายที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์ทำงานโดยตรงจากพันธมิตรของสมาคมฯ ทั่วโลก

งานนี้ได้รับเกียรติจาก Soren Vammen , President - IFPSM, C. Subbakrishna, National President- IIMM,
Prof. Stephen W.K. Ng, Ph.D., President - IPSHK และ ดร.การดี เลียวไพโรจน์ เป็นผู้บรรยายอีกด้วย



นาย เอกนิษฐ์ สมิตะพินทุ นายกสมาคมฯ และ วิทยาลัยโลจิสติกส์ และ ซุปเปอร์มาเก็ต มหาวิทยาลัยรัตนนคร
โดย ศาสตราจารย์ ดร.สุจินต์ จินายน อธิการบดีมหาวิทยาลัยรัตนนคร ลงนามทำข้อตกลงร่วมกัน
ในการส่งเสริมและพัฒนา วิชาการ ความรู้ ด้านงานจัดซื้อและซัพพลายเชน



IFPSM

World Summit 2013

Bangkok



สมาคมฯของเราก่อตั้งขึ้นในปีพ.ศ. 2531 ปีนี้จึงเป็นปีที่เราครบรอบ 25 ปี ซึ่งเราได้จัดงาน International Conference เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการร่วมเฉลิมฉลองเมื่อวันที่ 17 กันยายนที่ผ่านมา

สมาคมฯยังได้รับเป็นเจ้าภาพจัด IFPSM World Summit ให้กับสมาพันธ์บริหารงานจัดซื้อและซัพพลายนานาชาติ

International Federation of Purchasing & Supply Management หรือที่เราเรียกกันสั้นๆว่า IFPSM

ในระหว่างวันที่ 20-21 กันยายนที่โรงแรมสยาม เคมปินสกี ด้วย งานนี้มีสมาคมบริหารงานจัดซื้อจากประเทศต่างๆเข้าร่วมประชุมกันอย่างคับคั่งทีเดียว

เพื่อร่วมกันหาแนวทางในการพัฒนาวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายให้ทันกับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว



IFPSM World Summit 2013





ต้องการพัฒนานักจัดซื้อ หรือข้อมูลการฝึกอบรม เชิญที่ www.pscmt.or.th
 สำรองที่นั่ง และติดต่อสอบถาม โทร 0 2678 6786 - 7 โทรสาร 0 2678 6788

อัตราค่าใช้จ่ายการอบรม และสัมมนา

ระยะเวลาฝึกอบรม	บุคคลทั่วไป	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
หลักสูตร 1 วัน	4,200.-	3,800.-	3,500.-
หลักสูตร 2 วัน	8,400.-	7,600.-	7,000.-

หมายเหตุ : 1. อัตราค่าอบรม และสัมมนายังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%
 2. สมัครอบรม 2 ท่าน ท่านที่ 3 ลด 50% ตามประเภทสมาชิก
 3. ค่าใช้จ่ายในการอบรมจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี 200 %

วิธีการชำระเงิน

- ชำระเป็นเงินสด
- เช็คสั่งจ่าย “สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”
- โอนผ่านบัญชี ธนาคารกสิกรไทย สาขา สีแยกถนนจันทน์ ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 747-2-13256-8

เงื่อนไข: สมาคมไม่อยู่ในข่ายที่ต้องถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย ตามคำสั่งสรรพากรที่ ทป 4/2528 และ ทป 19/2530 ข้อ 8(2)

“สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย”

(เมื่อท่านชำระเงินแล้ว กรุณาแนบสำเนาใบโอนเงิน พร้อมระบุชื่อผู้เข้าอบรม เพื่อยืนยันการชำระเงินมาที่สมาคมฯ เพื่อดำเนินการออกใบเสร็จรับเงิน) มาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
 โทร.0 2678 6786-7 โทรสาร.0 2678 6788 Website: www.pscmt.or.th E-mail: helpdesk@pscmt.or.th

สมาคมฯ ขอความร่วมมือให้สมาชิกใช้บริการทาง email และ website ให้มากขึ้นเพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้กระดาษ



สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (สจซท.)

26/56 อาคารทีพีไอ ชั้น 23 ถนนจันทน์ตัดใหม่ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120
 โทร. 0 2678 6786-7 แฟกซ์ 0 2678 6788 Email : helpdesk@pscmt.or.th
 Website : www.pscmt.or.th

กรุณาส่ง

ชำระค่าประชณียากกรแล้ว
 ใบอนุญาตเลขที่ 122/2550
 ปณ.ยานนาวา