

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สรุบนิต ปีที่ 3 ฉบับที่ 20 มกราคม 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

สวัสดิ์ปีใหม่ขาล 2541 ค่ะ นับว่าเป็นปีที่เลือจะดู และ
คำรามต่อจากเสียงร้องของวัว เมื่อปี 2540...

จะยังงี้ก็แล้วแต่หลายคนก็เริ่มที่จะปรับตัวเองให้เข้า
กับสถานการณ์แห่งยุคกันได้แล้ว ใครที่เคยขวัญหนีดีฝ่อกัน
มาพักหนึ่งตอนนี้หายกระเจิงแล้ว เพื่อเตรียมพร้อมรับมือกับ
ความสหัสสากรรจ์ รุ้สึกชอบประโยคของ อาจารย์เชี่ยวชาญ
รัตนามัทธนะ ที่ว่า "เราต้องทำตัวเองเป็น *Employable*
person คือพร้อมที่จะทำงานได้ทันทีถ้ามีโอกาศ และอย่า
เอาแต่นั่งรอโอกาศ ต้องแสวงหาโอกาศตลอดเวลา จงอย่า
รอพรสวรรค์ แต่ต้องใช้พรแสวง" เพราะมันช่วยกระตุ้นเตือน
ความนึกคิดได้ดีทีเดียว!!

ตามเคยนะคะ อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ฉบับต้อนรับปีใหม่
2541 ยังเข้มข้นด้วยเนื้อหาสาระ จากอาจารย์เชี่ยวชาญ รัตน
มัทธนะ เหมือนเดิม และฉบับนี้อาจารย์นำเอาทฤษฎี Sunlight
Principle ของประธานาธิบดีฟิลิปปินส์มาเปรียบเทียบกับ
งานจัดซื้อได้อย่างชัดเจนและเห็นภาพพจน์

เพราะฉะนั้นปี 2541 แม้เงินเดือนจะลด รายได้จะหด
ตัว แต่นักจัดซื้อยังต้องเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพเหมือนเดิมนะ
คะ



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ



โดย
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

รูปที่นำมาลงในฉบับนี้ถ้าดูเผินๆก็เหมือนคน
ไทย 4 คน กำลังเดินอยู่ในงานอะไรสักอย่าง
หนึ่ง แต่แท้ที่จริงแล้วมีคนไทยเพียงคนเดียวเท่านั้น

คนซ้ายมือที่ใส่เสื้อขาวและสวมพวงมาลัยนั้นคือ
ท่านวุฒิสมาชิก รอล ร็อคโค้ ของประเทศฟิลิปปินส์ซึ่งตอน
นี้กำลังรณรงค์หาเสียงเพื่อจะสมัครแข่งขันเป็นประธานา
ธิบติคนต่อไปถัดจากประธานาธิบดีรามอส และในภาพนี้
ท่านวุฒิสมาชิกร็อคโค้กำลังจะเดินขึ้นเวทีเพื่อกล่าวเปิด
งาน SupplyLink'97 ที่เมืองมะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์
เมื่อกลางเดือนพฤศจิกายน 2540

คนถัดไปคือ ริชาร์ด ลี เป็นนายกสมาคมจัดซื้อของ
สิงคโปร์ อีกคนหนึ่งชื่อ ชาร์ลี วิลลาซินญอร์ เป็นนายก
สมาคมจัดซื้อของฟิลิปปินส์ ซึ่งเป็นผู้จัดงาน Supply
Link'97 ในครั้งนี้ และขวามือสุดคือ นายกสมาคมบริหาร
งานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้เขียนบทความที่ท่าน
กำลังอ่านอยู่นี้แหละ

ตอนที่ท่านวุฒิสมาชิกร็อคโค้กล่าวเปิดงานนั้น ผู้

ลดแรงปะทะในวิกฤตการณ์ทางธุรกิจ

ผู้จัดการ
นิต...จากซื้อกิจจริง

สมาชิกโทร.436-9333

ฟังก็เฮฮาขันยกใหญ่เพราะท่านคุษสนุกท่านคุษสนุกและเป็นกันเองแบบไม่ถือเนื้อถือตัว ในการปราศรัยเปิดงานประมาณ 1 ชั่วโมงนั้นท่านก็ถือโอกาสหาเสียงไปด้วยในตัว ซึ่งผู้ฟังก็ดูเหมือนว่าจะเอาใจช่วยและสนับสนุนอยู่น้อย สำหรับคนไทยอย่างผมที่ไม่มีคามยินดียินร้ายกับการเลือกตั้งประธานาธิบดีของฟิลิปปินส์เลยนั้น นังฟังอยู่ตลอดทั้งชั่วโมงจึงติดใจเนื้อหาอยู่เรื่องเดียวเท่านั้นคือ Sunlight Principle

ท่าน**ร็อคโค**บอกว่าส่วนของร่างกายมนุษย์ที่ถูกแสงแดดนั้นย่อมจะมีเชื้อจุลินทรีย์ เพราะว่าจะเชื่อจะถูกรังสีบางชนิดจากแสงแดดฆ่าตายจนหมด ส่วนของร่างกายมนุษย์ที่ถูกแสงแดดบ้างนิดหน่อย หรือถูกแดดบ้างไม่ถูกบ้างนั้นก็จะมีเชื้อโรคสิ่งมีชีวิตอยู่ เชื้อโรคจะมากหรือน้อยก็ขึ้นอยู่กับว่าถูกแดดน้อยหรือถูกแดดมาก และร่างกายส่วนที่ไม่ถูกแสงแดดเลยก็จะมีเชื้อโรคอุดมสมบูรณ์เป็นอันมาก

จากนั้นท่าน**ร็อคโค**ก็เอาทฤษฎีแสงอาทิตย์นี้ไปเปรียบเปรยกับการจัดซื้อของนักจัดซื้อตามบริษัทและในหน่วยราชการทั้งหลายว่า หากนักจัดซื้อเจรจาต่อรองกับซัพพลายเออร์กลางแสงแดด การเจรจาดังนั้นก็ดูเหมือนว่าจะสะอาดปราศจากเลศนัย ถ้าเจรจาดูต่อรองในที่ร่มก็อาจจะสะอาดและปนกับความสกปรกนิดหน่อยก็ได้ แต่ถ้าเจรจาดูความกันในความมืดละก็ ค่อนข้างจะแน่ใจได้เลยว่าอะไรต่อมิอะไรมันมักจะไม่ค่อยโปร่งใส จากนั้นท่านก็ขอให้นักจัดซื้อช่วยกันนำ Sunlight Principle หรือทฤษฎีแสงอาทิตย์นี้ไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน เพื่อให้ประเทศฟิลิปปินส์เป็นประเทศที่ทั่วโลกเขาชื่นชมในความใสสะอาดของการดำเนินธุรกิจ

เมื่อต้นปี 2540 องค์กรเอกชนแห่งหนึ่งชื่อ PERC (Political & Economics Risk Consultancy) เขาได้สำรวจความคิดเห็นของนักธุรกิจระดับผู้บริหารจำนวน 280 คนทั่วโลกเกี่ยวกับการคอร์ปชั่นของ 12 ประเทศในแถบเอเชีย ผลการสำรวจสรุปออกมาว่า สิงคโปร์มีสะอาดมากที่สุด ตามมาด้วยฮ่องกง ญี่ปุ่น มาเลเซีย ได้หวัน ฟิลิปปินส์ ไทย เกาหลี เวียดนาม จีน อินเดีย ส่วนอินโดนีเซียนั้นถูกจัดอยู่ในลำดับท้ายสุดคือมีการคอร์ปชั่นสูงที่สุดในบรรดา 12 ประเทศที่ว่ามา

ตอนนี้หลายประเทศในเอเชียตกอยู่ในภาวะเศรษฐกิจย่ำแย่กันไปตามๆ กัน แต่น่าสังเกตว่าอีก 2 ประเทศยังไม่มีปัญหาอะไรเลย คือ สิงคโปร์กับฮ่องกง และถ้าสังเกตดูจากผลการสำรวจของ PERC ก็จะพบว่าสิงคโปร์มีสะอาดปราศจากคอร์ปชั่นเป็นอันดับหนึ่ง ส่วนฮ่องกงมีสะอาดเป็นที่สองรองจากสิงคโปร์ ดังนั้นนัก

วิจารณ์เศรษฐกิจและการเมืองทั้งหลายจึงต่างก็ลงมติว่าคอร์ปชั่นนี้แหละเป็นต้นเหตุแห่งความหายนะทั้งทางเศรษฐกิจและทางการเมืองซึ่งรวมถึงประเทศไทยด้วย

มีข่าวจากต่างประเทศชิ้นหนึ่งเขียนอย่างไม่เกรงใจคนไทยเลย เขาเขียนว่าคนไทยจำนวนมากเป็นคนขี้เกียจและคนไทยจำนวนมากเป็นคนขี้โกง และอีกจำนวนมากที่ทั้งขี้เกียจและขี้โกง ซึ่งผมไม่เชื่อว่าเป็นความจริง รู้สึกว่าจะเวอร์เกินขอบเขตมากไปหน่อยแล้วนะเพ

วิกฤติเศรษฐกิจของประเทศไทยตอนนี้ในช่วงที่เลวร้ายที่สุด มีผลกระทบต่อทุกธุรกิจในวงกว้างแบบไม่มีอะไรยกเว้นเลย ไม่ว่าจะเป็นในกรุงเทพหรือต่างจังหวัดก็โดนเหมือนกันทั้งนั้น เมื่อปลายเดือนธันวาคมที่เพิ่งผ่านไปผมไปจัดสัมมนาและไปสอนหนังสือที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ คนทางโน้นเขาก็ร้องกันโอดโอยเหมือนในกรุงเทพฯ นี้แหละ บางบริษัทมีการปลดคนเป็นร้อยเหมือนในกรุงเทพฯ เลย โชเฟอร์แท็กซี่และรถสองแถวบนว่ารายได้น้อยไปครึ่งหนึ่งโดยประมาณ

ผมเคยทั้งพูดบรรยายและเขียนไว้ตามที่ต่างๆ หลายนแห่งว่าวิกฤติตอนนี้สร้างความเสียหายมากมายก็จริงแต่อย่ามัวบ่นอยู่เลย เพราะการบ่นไม่ช่วยให้อะไรดีขึ้นนอกจากจะช่วยระบายอารมณ์อันเน่าบูดออกไปบ้างเท่านั้น แต่อย่าลืมว่าภายใต้วิกฤติมันต้องมีโอกาสอยู่ด้วยเสมอ เพียงแต่เราจะต้องหาโอกาสที่เวลานั้นให้เจอให้จงได้

ในอดีตที่อยู่ในยุคเฟื่องฟู ระบบจัดซื้อของเรายืดเยื้อเรื่องมากก็ไม่มีใครว่า ซื้อของมากเกินไปหรือน้อยเกินไปหรือถูกแพงไปบ้างก็ไม่ค่อยจะมีปัญหาใหญ่โต แต่ตอนนี้ไม่มีใครยอมให้เกิดอีกแล้ว ทุกคนเริ่มเข้มงวดคิดมาก จุกจิกจู้จี้ ประหยัด มองหาเหตุผลว่าแต่ละขั้นตอนมีคุณค่าจริงหรือจุดอ่อนคืออะไรแน่ สิ่งเหล่านี้ในอดีตไม่มีใครสนใจ หรือแม้จะสนใจแต่ก็ไม่มีการแก้ไขกันจริงจังนัก หลายนแห่งจึงใช้โอกาสตอนนี้สังคายนา กันเสียเลย และผลที่ตามมาคือนักจัดซื้อบางคนเริ่มตกงานแล้ว

พูดถึงคนตกงานในภาษาอังกฤษเขาใช้คำว่า Un-employed person แต่แม้ว่าเราจะตกงานก็ตามทีเถอะโปรดอย่าทำตัวเป็น Un-employed person เป็นอันขาด ผมขอแนะนำว่าเราต้องทำตัวเป็น **Employable person** คือพร้อมที่จะทำงานได้ทันทีถ้ามีโอกาส และอย่าเอาแต่นั่งรอโอกาส ต้องแสวงหาโอกาสตลอดเวลา จงอย่ารอพรสวรรค์แต่ต้องใช้พรแสวง จงอย่ารอโอกาสรุ่งมาหาเองแบบบุญหล่นทับ แต่ต้องออกไปแสวงหาโอกาสหรือต้องสร้างโอกาสขึ้นมาเอง

ขณะนี้ทุกคนต้องทำให้ได้ว่า อะไรต่อมิอะไรมัน

ก็เปลี่ยนแปลงไปตามยุคตามสมัย วิธีการบางอย่างที่ปฏิบัติกันมานานนั้นก็เปลี่ยนแปลงรูปแบบออกไปในญี่ปุ่นซึ่งเคยมีวัฒนธรรมทำงานแบบจงรักภักดีและไม่ย้ายงานไปไหนตอนนี้ก็เปลี่ยนไปแล้ว รูปแบบของ Lifetime employment ก็กลายเป็นอดีตไปแล้ว การเจริญเติบโตในหน้าที่การงานแบบค่อยเป็นค่อยไปโดยไม่มีการแข่งขันกันเลยนั้นตอนนี้ก็เปลี่ยนไปแล้ว ไม่มีการพูดถึง Job security กันอีกแล้วในยุคนี้ แต่เขาจะพูดถึงถึง job opportunity

มาถามตอบปัญหากันดีกว่าครับ ฉบับนี้ผมขอตอบคำถามจากสุภาพสตรี 2 ท่าน ท่านแรกใช้วิธีส่งอีเมลไปถามว่า **ซัพพลายเออร์** กับ **เวนเดอร์** (Vendor) ต่างกันอย่างไร ขอตอบว่า Supplier คือผู้จัดหาสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อหรือหมายถึงผู้ที่ทำธุรกิจกับผู้ซื้อ ส่วนคำว่า Vendor นั้นหมายถึงคนขายของในตลาดหรือพ่อค้าที่ขายของทั่วไป แต่ขณะนี้ทั้งสองคำถูกนำมาใช้สลับกันและทดแทนกันไปมาจนมีความหมายเหมือนกันไปแล้ว ดังนั้นถ้าอยากจะเรียกซัพพลายเออร์ก็เรียกต่อไปได้หรือจะเรียกว่าเวนเดอร์ก็เรียกต่อไปได้เช่นกัน เพราะเขาใช้ทดแทนกันและถือว่ามีความหมายเหมือนกันไปแล้วละครับ

คำถามอีกข้อหนึ่งถามว่าพนักงานในบริษัททำเครื่องมือเครื่องใช้ของบริษัทขาย บริษัทเขาจึงหักเงินเดือนโดยคำนวณว่าของชิ้นนั้นซื้อมาใช้กี่ปี หักค่าเสื่อมราคาปีละ 20% เหลือเท่าไรก็หักเงินเดือนแค่นั้น ถามว่าการที่บริษัททำอย่างนี้ถูกต้องหรือไม่

เรื่องนี้ผมได้ขอให้**คุณสุชาติ ประเสริฐสม** อุปนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเป็นผู้ตอบ ซึ่งท่านได้ฝากตอบมาว่า ถ้าบริษัทมีระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับของหายไว้ชัดเจนก็จะเป็นการดีกว่ารอให้มีเรื่องแล้วค่อยมาลงโทษหรือปรับกันตามแต่จะคิดในตอนนั้น เรื่องของเครื่องมือช่าง เช่น เครื่องมือวัด Handtools และอีกหลายอย่างนั้น ถ้าราคา 1,500 บาทและมีอายุการใช้งานได้ 3 ปี หากช่างทำหายในปีแรกก็ปรับไป 1,000 บาท ถ้าทำหายในปีที่สองก็ปรับ 500 บาท แต่โดยทฤษฎีทางบัญชีเขาคิดค่าเสื่อม 5 ปีนะครับ ดังนั้นก็ควรกำหนดให้เน่าว่าจะเอาอายุที่ใช้งานได้จริงหรือจะเอาตามระบบบัญชีนี้คือประเด็นที่หนึ่งที่จะต้องคุยกันให้รู้เรื่องเป็นการล่วงหน้าก่อนจะเกิดเรื่อง

ประเด็นถัดไป ควรจะหักเงินเอาจากคนที่ทำหายหรือหักจากคนทำหายบวกกับหัวหน้า ตรงนี้ต้องวางกฎเกณฑ์ให้ดี และบางทีถึงจะหักเงินจากหัวหน้าไปได้ก็จริงแต่ที่สุดแล้วหัวหน้าก็อาจไปบีบบังคับเอาคืนจากลูกน้องที่

ทำของหายลับหลังเราก็ได้ อย่างนี้ก็เสียการปกครองไปเปล่าๆ

ประเด็นที่สามที่ควรพิจารณาคือ ของหายที่หนึ่งก็เรียกค่าชดใช้กันที่หนึ่ง หรือว่าจะใช้วิธีการพิจารณาเป็นแต่ละกรณีไป เช่น ดูว่าทำหายโดยเจตนาหรือที่พูดกันตรงไปตรงมาว่าทุจริตนั่นแหละ หรือทำหายไปเพราะลืบลืมเปล่าประมาณ เลินเล่อ หรือต้องดูว่าหายบ่อยๆ หรือเปล่า โทษควรจะหนักเบาตามตักเตือนของความผิด

คุณสุชาติ อุปนายกสมาคมฯฝากให้ถามย้อนกลับไปที่ผู้ถามปัญหานี้ว่า บริษัทหักเงินเดือนพนักงานมาชดใช้ค่าเสียหายที่ทำเครื่องมือหายได้ด้วยหรือ กฎหมายแรงงานเขากำหนดไว้ว่าไม่ให้นายจ้างหักเงินเดือนลูกจ้างเพื่อใช้หนี้ใดๆ ทั้งสิ้น แต่ถ้าลูกจ้างโวยขึ้นมาคุณจะทำยังไงมีทราบ ผู้ถามกรุณาโทรศัพท์ไปคุยกับอุปนายกเสียหน่อยก็ดีนะครับที่โทรศัพท์หมายเลข 260-7133

เอาละครับ ฉบับนี้คงจะขอจบเพียงเท่านี้เพราะเนื้อที่หมดแล้ว อย่าลืมนะครับว่าเศรษฐกิจไทยตอนนี้เป็นยุคที่เราจะต้องประหยัดกันตัวโคง บริษัทที่เราทำงานอยู่ก็จะขอให้พนักงานช่วยบริษัทประหยัดและลดต้นทุนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งนักจัดซื้อเองก็ไม่รู้จะทำยังไงดีเหมือนกัน เนื่องจากเวนเดอร์หรือซัพพลายเออร์ก็เจอปัญหาต้นทุนแพงเหมือนกัน

เป็นอันว่า ตอนนี้ให้หดทุกอย่างเข้าไว้ ผมหมายถึงหดค่าใช้จ่ายทุกอย่าง แต่อย่าหดหูและอย่าหดหัวเป็นอันขาด จงแสวงหาโอกาสและจงแสวงหาความรู้ไว้ตลอดเวลาเพราะไม่มีใครรู้ว่าอะไรจะเกิดอะไรจะเกิดเมื่อไหร่ ดังนั้นทุกคนต้องเตรียมตัวเองให้พร้อมเสมอ และหากไม่รู้จะไปหาความรู้จากที่ไหนก็ควรเป็นสมาชิกวารสาร Purchasing, Logistics and Supply Chain Digest เสียโดยไว เพื่อท่านจะได้สามารถติดตามวิทยายุทธในวงการได้โดยไม่ตกgrun หนังสือเล่มนี้พิมพ์เป็นรายเดือนและมีเนื้อหาที่ดีเยี่ยมมากที่สุดเลยทีเดียวยังเขียว เพราะผมเป็นบรรณาธิการเองแหละครับ... ฮะแอม! รีบโทรศัพท์ไปสมัครได้เลยครับที่โทร: 260-7326-8

สวัสดิ์ปีใหม่ทุกท่านครับ ขอให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์และปาฏิหาริย์ทั้งปวงรวมทั้งไอเอ็มเอฟด้วย จงช่วยให้พวกเราทั้งหลายพ้นจากภาวะเศรษฐกิจอันขึ้นขมนี้โดยเร็วด้วยเถิด...สาธุ...



อรุณสวัสดิ์ดีจัดซื้อ

สรรมนิต ปีที่ 3 ฉบับที่ 21 กุมภาพันธ์ 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

กักตายน ถามประธานักจัดซื้อ

ปรัชญาใหม่ของคนทำงานยุค IMF หรือกับดวงเมืองปี 2541 ยังดีเหมือนเดิม เพราะฉะนั้น

"ถ้าไม่รู้จริง ไม่รู้สึก และไม่มีความพร้อม...เตรียมแพ็กกระเป๋าได้!"

ในทางกลับกัน คนดีมีฝีมือโลกจะรับรู้ในยามนี้แหละ

ส่วนคนดีแต่พุดคุยแฉงระงัวในองค์กร คอยแต่จะเอาหน้าเอาตา หรือดีแต่ดีแต่ปากเดียว ฟาดดินจะลงทัณฑ์...

แต่สำหรับคนที่ผ่านร้อนผ่านหนาวมามากแล้วจะหวั่นเกรงไปใย ลองรับมือกันใหม่อีกสักตั้ง แต่นั้นหมายถึงว่า จะต้องไม่เดินอยู่บนวิธีคิดแบบเดิมๆ อาจจะต้องได้ปรับเปลี่ยนแนวทางใหม่ (เกือบ) ไปโดยสิ้นเชิง ในบางธุรกิจ การปรับตัวปรับกลยุทธ์ในยามนี้จึงช้าไม่ได้แล้วแม้ว่าจะกลับไปเหยียบที่ 1 มาว่ากันใหม่ก็ตาม โปรดอย่าลืมว่า เครื่องซูชิพั่นเป็นอุปกรณ์สำหรับป้องกันคนจมน้ำได้เฉพาะหน้าเท่านั้น แต่เมื่อใดที่คุณอ่อนระโหยโรยแรงคุณก็อาจจะหมดลมหายใจอยู่กลางทะเลก็ได้ ใครจะไปรู้ จึงอย่ามองข้ามและไม่ควรประมาท!!

เพราะฉะนั้น ฝ่าฟันและร่วมกันเดินเพื่อความ อะเมซิ่ง วิทยายุทธ์ คือสิ่งสำคัญ ยามนี้แหละที่ทุกคนถามหาเพื่อต้องการใช้ แต่บนความเป็นจริง กว่าที่จะเรียกว่า เจ้าแห่งสำนัก หรือเจ้าแห่งวิทยายุทธ์ได้มันต้องผ่านกระบวนการการสั่งสมการเรียนรู้ การฝึกปฏิบัติมายาวนาน... (บอกแล้วไงว่า...พยายามเข้าร่วมอบรมสัมมนาเอาไว้กันทุก ๆ คอร์ส) พอถึงคราวตกที่นั่งลำบากจะได้อยู่เหนือเขา... วาดแผนใหม่จะคะ แล้วสมัครเข้าอบรมสัมมนา กับสถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติฯตั้งแต่บัดนี้ เราช่วยท่านได้!!

และถ้าจะให้ "อะเมซิ่ง" ทุกคนต้องตื่นอยู่เสมอจะคะ อย่างว่าแต่ตกอยู่ในวงวัฏ เพราะมันจะไม่โรแมนติค เหมือนปีก่อน ๆ อีกแล้ว ต่อให้โลกโคจรมาอยู่ในแนวเดียวกับดวงอาทิตย์ก็ตาม



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

ชินเจียชู้ ชินนี้จวดใช้



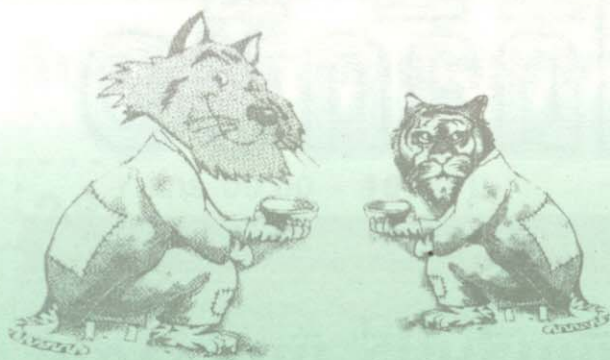
โดย
คุณเชี่ยวชานู รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

ฉบับที่แล้วผมเขียนเอาไว้ว่าในยุคที่เศรษฐกิจไทยเป็นอย่างนี้ พวกเราทุกคนจะต้องประหยัดกันตัวโกง รวมทั้งบริษัทที่เราสังกัดอยู่ก็จะขอให้พนักงานโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่ทำงานอยู่ฝ่ายจัดซื้อช่วยบริษัทประหยัดและลดต้นทุนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งนักจัดซื้อเองก็อาจจะไปพูดกับพ่อค้ายังงี้ดีเหมือนกัน เนื่องจากเวนเดออร์หรือซัพพลายเออร์ก็เจอปัญหาต้นทุนแพงเหมือนกัน และเขาก็ประหยัดกันตัวโกงอยู่แล้ว

แต่ตรุษจีนปีนี้ ผมสังเกตว่าการซื้อของมาเช่นไหว้บรรพบุรุษและไหว้เจ้าที่เจ้าทางนั้นมันมีสภาพที่ไม่เห็นจะแตกต่างจากปีที่แล้วเลยสักนิดเดียว รถราติดเป็นตั้งเมวันจ่าย ส่วนวันชิวอีกที่คนจีนเขาหยุดพักผ่อนนั้นในกรุงเทพฯ ก็รถราว่างเปล่า สภาพอย่างนี้มันเป็นอย่างนี้ทุกปี ปีนี้เศรษฐกิจไม่ดี แต่สภาพของตรุษจีนก็ยังคงเดิมอยู่นั่นเอง ทำให้ผมชักไม่แน่ใจเสียแล้วละครับว่าคนในประเทศไทยเดือดร้อนกันทั่วจริงหรือเปล่า

แต่บังเอิญเพื่อนผมที่เป็นคนจีนหลายคนเขาเล่าให้ผมฟังว่า ในปีนี้หลายคนใช้วิธีใหม่คือไหว้รวมอยู่ที่เดียวเลยหมายความว่าในปีที่ผ่านมาเขาจะแยกไหว้ 2-3 แห่ง แต่มาปีนี้เขาลดเหลือแห่งเดียวก็พอ จากนั้นก็จัดรูปเทียนบอกอากัง อาม้า รวมทั้งเตี้ย แม่ และบรรพบุรุษทั้งหลายที่ล่วงลับไปแล้วให้มากินรวมกันเสียทีเดียวจะได้ประหยัดสตางค์



หน้อย ส่วนเงินใส่ของแตะเอี้ยให้ลูกน้องในบริษัทนั้นก็ยังคงให้อยู่ แต่ว่าลดลงไปเยอะเลย ปีที่แล้วเคยแตะเอี้ยให้ลูกน้องคนละเดือนสองเดือน ปีนี้เปลี่ยนเป็นแตะเอี้ยให้คนละพันสองพัน แล้วบอกว่าอย่าคิดอะไรมาก ให้ก็ดีแล้ว รวมความแล้วตรุษจีนก็ยังคงเป็นตรุษจีนที่ทรงอิทธิพลอยู่เหมือนเดิม เพียงแต่ว่าซิดเซียไปบ้างนิดหน่อยเท่านั้นเอง พร้อมกับมีคนพิเรนไปพูดอวยพรแบบล้อเลียนกัน คือแทนที่จะพูดว่า ซินเจียยู่อี่ ซินนี้ฮวดไช้ ก็ไปพูดว่า ซินเจียยู่อี่ มีหนีไม่ต้องใช้ อย่างนี้เป็นต้น

ทุกท่านทราบกันดีอยู่แล้วว่า ในย่านเอเชียนี้มี 3 ประเทศที่ภาวะเศรษฐกิจย่ำแย่แสนสาหัสอย่างชัดเจนคือไทย แลนด์ เกาหลี และอินโดนีเซีย แต่ท่านทราบไหมว่าที่มาเลเซียก็แย่แล้วเหมือนกันแต่แปลกที่เขาไม่ค่อยมีข่าวออกมาแพร่หลายเท่าไรนัก ผมบังเอิญต้องบินไปกรุงกัวลาลัมเปอร์ประเทศมาเลเซียเมื่อช่วงก่อนตรุษจีนนิดหน่อย คนมาเลย์บ่นกันพึมพำทุกคนก็ว่าได้ เริ่มตั้งแต่เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองไปเลยทีเดียว ระหว่างที่เขาตรวจพาสปอร์ตของผมนั่งอยู่เขาก็ถามข่าวคราวเมืองไทยไปด้วย แล้วเขาก็บ่นถึงสถานการณ์เศรษฐกิจตกสะเก็ดของเขาให้ฟัง พอผมขึ้นแท็กซี่ไปโรงแรมโซเฟออร์กี่ถามเรื่องเมืองไทยแล้วเขาก็บ่นเรื่องรายได้จากการขั้บรูดหายไปตั้งเกือบครึ่ง แต่ของกินของใช้กลับมีราคาแพงขึ้น ทำให้ชักหน้าไม่คอยจะถึงหลัง

พอเช็กอินเข้าโรงแรม บ่อยที่เอากะเป๋ไปส่งก็ถามเรื่องเมืองไทยแล้วเขาก็บ่นเรื่องของแพงในมาเลเซียให้ผมฟังแถมยังบอกว่าแขกในโรงแรมก็น้อยลงด้วย นี่คือโรงแรมแข่งกรีลา นะเนี่ย

พอเจอเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่จัดอบรมสัมมนา ซึ่งผมเดินทางไปเป็นวิทยากรบรรยายให้นี่แหละ เขาก็บอกว่าในช่วงสองสามเดือนที่ผ่านมาจำเป็นต้องยกเลิกการสัมมนาไปหลายหลักสูตรเหมือนกัน โชคดีที่หลักสูตรนี้มีคนเยอะติดปกติตั้งเกือบ 30 คน

สรุปแล้วแยกกันไปหมดทั้งภูมิภาค ไม่มีใครได้เปรียบเสียเปรียบกันสักเท่าไรหรอก และไม่ว่าจะแยหรือเลวร้ายอย่างไร ทุกคนในประเทศก็ต้องติดตามและปรับตัวกันอย่างไร้เรงรีบก่อนที่จะจมน้ำตาย

ในสถานการณ์อย่างนี้ ทุกคนต้องใช้ความสามารถกันให้มากขึ้นกว่าปกติ อย่าทำอะไรแบบเดิม อย่าคิดแบบเดิม เพราะสิ่งแวดล้อมเปลี่ยนจากเดิมไปมากมายมหาศาลแล้ว ผมหมายถึงนักจัดซื้อนั่นแหละครับว่า อย่ามัวแต่จมอยู่กับวิธีการเดิม ระเบียบเดิม ถ้ายังขึ้นทำอะไรและคิดอะไรแบบเดิม ๆ อยู่ละก็อาจเข้าตาจนขึ้นมาสักวันก็ได้ในไม่ช้านี่แหละ

กรณีที่ท่านไม่สามารถพูดจากับซัพพลายเออร์ได้เลยในช่วงนี้ อย่าตื่นตกใจ มันอาจเป็นเพราะสัมพันธ์ภาพระหว่างทุกคนกับเขาไม่ดีไม่แน่นแฟ้นต่อกัน เมื่อถึงยามยากหรือยามหน้าสิ่วหน้าขวานอย่างที่เป็นอยู่นี้ก็เป็นที่ธรรมดาจะครับที่เขาต้องเล่นบทตัวใครตัวมัน ท่านก็ต้องแก้ไขโดยรีบเสาะหาซัพพลายเออร์รายใหม่ขึ้นมาทดแทนเสียโดยไว พร้อมทั้งต้องเรียนรู้ให้ดีเสียวนะครับว่า วิธีคบค้า กับ ซัพพลายเออร์อย่างถูกต้องนั้นเขาต้องใช้แนวคิดแบบสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ หรือที่เรียกกันเป็นภาษาอังกฤษว่า Business Partnering หรือ Strategic Alliance อะไรทำนองนั้นที่นี้ท่านก็จะไม่ตกที่นั่งลำบากอีกในอนาคต

แต่ถ้าท่านยังมีเงินและไม่รู้ว่าจะหาซัพพลายเออร์รายใหม่ได้จากที่ไหน ก็ต้องใช้วิธี Reverse Marketing กันบ้างแล้ว ซึ่งผมจะอธิบายให้ฟังแบบย่อ ดังนี้ครับ

โดยปกติแล้ว ผู้ขายเขาผลิตสินค้าอะไรออกมาเขาก็จะมาเสนอขายให้ผู้ซื้อ อาจจะมีการจัดนิทรรศการแสดงสินค้าแล้วเชิญชวนให้ผู้ซื้อเข้ามาเดินดู ผู้ขายก็จะเป็นฝ่ายโฆษณาเชิญชวนและพูดจาอธิบายให้ผู้ซื้อเข้าใจถึงคุณสมบัติและข้อดีของสินค้าของเขา

แต่ถ้าเป็นระบบ Reverse Marketing นั้น ทางฝ่ายผู้ซื้ออยากได้สินค้าหรือชิ้นส่วนวัตถุดิบอะไรสักอย่างหนึ่ง ผู้ซื้อก็จะเป็นฝ่ายเอาสินค้าหรือชิ้นส่วนที่ตนเองต้องการเข้ามาโชว์ให้ซัพพลายเออร์เขาดูว่าท่านอยากจะได้ชิ้นส่วนหรือวัตถุดิบอย่างนี้ในจำนวนเท่านั้นเท่านี้ แล้วฝ่ายผู้ซื้อนี่แหละจะเป็นฝ่ายอธิบายเชิญชวนให้ผู้ขายอยากจะทำมาขายให้กรณีอย่างนี้เป็นแบบตรงข้ามกับสิ่งที่นักจัดซื้อเคยชินมาในอดีต

สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยจึงได้จัดโครงการนี้ขึ้นมา โดยจัดเป็น Procurement Pavilion ที่ ศูนย์แสดงสินค้าไบเทค ตรงหัวถนนบางนาตราด ในวันที่ 20-24 มีนาคมนี้ หากนักจัดซื้อท่านใดมีปัญหายุ่งยากในการหาซัพพลายเออร์รายใหม่ก็อาจจะลองวิธีนี้ดูบ้าง ถ้าสนใจอยากได้รายละเอียดเพิ่มเติม ก็ขอให้โทรศัพท์ไปที่ฝ่ายจัดงานอินเตอร์แม็ค 98 (Intermach'98) ได้เลยที่หมายเลข โทรศัพท์ 642-6911-8

นอกจากเรื่องดังกล่าวแล้ว สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยยังมีอีก 2 รายการสำคัญ รายการหนึ่งคือในวันเสาร์ที่ 21 มีนาคม ณ ศูนย์แสดงสินค้าไบเทคนั้นแหละ

ตั้งแต่เข้าจนถึงเย็น เราจะแบ่งกลุ่มนักจัดซื้อออกเป็น 5 กลุ่ม
อุตสาหกรรม ให้เข้าไปประชุมระดมสมองหรือถกเถียงและ
ปรึกษาหารือและแลกเปลี่ยนเล่าสู่กันฟังว่า ในช่วงวิกฤตที่
ผ่านมานี้แต่ละแห่งเผชิญกับปัญหาอย่างไรบ้าง และแก้ไขกัน
แบบไหน แก้ไขได้หรือยัง มีแนวคิดและแนวทางการทำ
งานกันอย่างไร จากนั้นในตอนบ่ายเราจะให้ทั้ง 5 กลุ่มเข้ามา
ประชุมรวมกันทั้งหมดเพื่อนำเสนอเรื่องราวที่ระดมสมอง
กันไว้ในแต่ละกลุ่ม จากนั้นก็จะเป็นการสรุปความคิดเห็น
และหาข้อเสนอแนะเพื่อหาทางออกในการแก้ไขปัญหาต่างๆ
อีกทั้งสมาคมฯ จะได้รวบรวมปัญหาทั้งหลายเพื่อนำไปวิเคราะห์
และช่วยหาช่องทางเพิ่มเติมว่าสมาคมควรจะมอบบทบาทหรือ
ควรจะดำเนินการต่อไปอย่างไรดี จึงจะสามารถช่วยให้นัก
จัดซื้อทำงานในยุคนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น รายการ
ระดมสมองที่วันนี้ตั้งชื่อไว้ให้ชื่อว่า **ระดมสมองนักจัดซื้อแก้
ปัญหาฝ่าวิกฤต** สมาคมฯ จะเก็บเงินผู้เข้าร่วมระดมสมอง
ในราคาแสนถูกและอะเมซิ่งอย่างไม่น่าเชื่อ เพราะบริษัท
มิลเลอร์ฟรีแมนช่วยเป็นสปอนเซอร์ให้ส่วนหนึ่งครับ สนใจ
ติดต่อจองไปที่ **สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย
หมายเลขโทรศัพท์ 260-7326-8**

งานระดมสมองนี้ สมาคมฯ ขอความร่วมมือท่านที่
สนใจช่วยกันกรอกแบบสอบถามให้ด้วยนะครับ ผลการระดม
สมองสรุปออกมาอย่างไรแล้วทางสมาคมฯ จะพิมพ์แจกจ่าย
ให้เฉพาะผู้ที่ร่วมมือตอบแบบสอบถามเท่านั้น ใครไม่ร่วมมือ
กับสมาคมฯ สมาคมฯ ก็ไม่ร่วมมือด้วยนะจะบอกให้

อีกรายการหนึ่งซึ่งสำคัญเช่นกัน เพราะนี่คือการวัด
ความรู้ความสามารถของคนทำงานจัดซื้อ กล่าวคือใน
ตอนเช้าของวันอาทิตย์ที่ 29 มีนาคม จะมีการสอบ C.P.S.
และ C.P.K. และในการสอบครั้งนี้สมาคมฯ ไม่จัดการตัว
เข้มเหมือนอย่างที่เคยทำมาในอดีต แต่จะใช้วิธีขายหนังสือ
คู่มือให้เอาไปศึกษาอ่านเพิ่มเติมกันเองในราคาประหยัด
ถ้าใครอยากได้ C.P.S. ต้องสอบ 3 วิชา คือ วิชาการจัดซื้อ
วิชาการบริหาร และวิชาความรู้ทั่วไป ส่วนผู้ที่ต้องการ C.P.K. ก็
สอบเพียงวิชาเดียว คือ วิชาการจัดซื้อ สนใจโทร.ไปขอ
ข้อมูลได้ที่หมายเลขโทรศัพท์ 260-7326-8

ผมใคร่ขอย้ำว่าในยามนี้ยุคนี้และยุคต่อไป นักจัดซื้อ
จะดำเนินการซื้อของอย่างไม่มีหลักการอีกต่อไปไม่ได้แล้ว
ใครไม่รู้จริงอาจจะตกงานได้ในไม่ช้านี้ ใครไม่มีหลักฐาน
หรือใบเซอร์ติฟิเกตมายืนยันว่าสอบผ่านวิชาจัดซื้อมาแล้วก็
อาจจะหนักใจหน่อยในการไปชี้แจงให้บริษัทเขาเชื่อว่าตัว
เองมีความรู้ความสามารถในงานจัดซื้อจริงหรือไม่ การสอบ
เอาประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Know
ledge) หรือสอบรับวุฒิบัตร C.P.S. (Certified Purchasing
Supervisor) จึงเป็นเรื่องที่นักจัดซื้อพลาดไม่ได้เป็นอันขาด
และควรลงมือเสียโดยด่วนเดี๋ยวนี้ก่อนจะสายเกินไป

เรื่องการสมัครเข้าสอบที่วันนี้ ท่านไม่ต้องพะวงว่า

ตำแหน่งงานปัจจุบันของท่านสูงต่ำเพียงใด เพราะนี่คือการ
ทดสอบหรือวัดตัวท่านเองว่าท่านรู้และไม่รู้ในเรื่องใดบ้าง
เพราะเมื่อท่านสอบไม่ผ่านสมาคมฯ ก็จะแจ้งให้ท่านทราบ
ว่าท่านสอบไม่ผ่านในหัวข้อเรื่องใดบ้าง เพื่อให้ท่านรู้ว่า
ควรจะรีบไปหาความรู้เพิ่มเติมในจุดใดบ้าง

สุดท้ายสำหรับฉบับนี้ ผมก็อยากจะเน้นถึงคุณสมบัติ
ของคนทำงานในยุคของ IMF และยุคใหม่ต่อจากนี้ไปว่า **คน
ทำงานยุคใหม่จะต้องเป็นคนรู้จริงและรู้สึก ประเภทฉาบ
ฉวยดีแต่พูดไม่เคยทำหรืออ่าเก่งนั้น ไม่มีที่ให้อยู่แล้วครับ**

นักจัดซื้อจะรู้จริงและรู้สึกได้นั้น ท่านต้องมีประสบ
การณ์ในการทำงานมาก่อน หรือมิฉะนั้นท่านก็ต้องเคยเข้า
เรียนหรืออบรมสัมมนามาก่อน หรือมิฉะนั้นท่านก็ต้องได้รับ
การถ่ายทอดจากรุ่นพี่ที่เขทำงานมาก่อน หรือมิฉะนั้นท่าน
ก็ต้องเป็นนักอ่านตัวจกจก หรือประกอบกันหลายอย่างตาม
ที่ว่ามาทั้งหมดก็ยังดีเลิศทะลุฟ้าไปเลย

ถ้าคิดจะหาหนังสืออ่านเองแบบสบายๆ ไม่เครียด
แต่ได้ความรู้จริงในราคาไม่แพงเลย ผมขอแนะนำให้ติดต่อ
เป็นสมาชิกวารสารชื่อ **วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ**
ซึ่งเขาใช้ชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics &
SupplyChain Digest เป็นวารสารออกรายเดือน คณะนัก
เขียนเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานจริงทั้งสิ้น มิใช่
ประเภทนักลอกตำราหรือนักแปลตำรา หนังสือเล่มนี้เป็น
ภาษาไทยแต่มีคำแปลเป็นภาษาอังกฤษให้ตลอดทั้งเล่ม
เพื่ออำนวยความสะดวกให้นักจัดซื้อที่อาจจะต้องทำรายงาน
หรือชี้แจงให้ผู้บังคับบัญชาที่เป็นคนต่างชาติจะได้ทำได้ง่าย
และรวดเร็วถูกต้องยิ่งขึ้นนั่นเอง สนใจรีบสมัครก่อนจะขึ้น
ราคาเพราะกระดาษแพงขึ้นทุกนาที รับรองว่าท่านจะสามารถ
ติดตามวิทยายุทธในวงการจัดซื้อได้โดยไม่ตกถ่วงและไม่
ตกหล่น หนังสือเล่มนี้มีเนื้อหาที่ดีเยี่ยมมากที่สุดเลยเขี้ยว
ชะแอม เพราะผมเป็นบรรณาธิการเองแหละครับ รับโทรศัพท์
ไปสมัครได้เลยครับที่ **โทรศัพท์ 260-7326-8**

สรุปแล้วการที่ชาติบ้านเมืองของเรากำลังจะฟื้นคืน
ชีพในเร็ววันนี้ ท่านเตรียมตัวของท่านให้พร้อมไว้หรือเปล่า
ถ้าท่านไม่สามารถพิสูจน์ให้เขาเชื่อว่าท่านรู้จริงและรู้สึก ท่าน
อาจต้องนั่งร่ำไห้เมื่อวันนั้นมาถึง วิธีที่ดีที่สุดนี้ยามนี้คือ จง
เตรียมตัวของท่านให้พร้อมอยู่ตลอดเวลาทั้งหลับและตื่น
เมื่อใดที่มีโอกาสเมื่อนั้นท่านต้องเสียบเข้าไปได้ทันที ไม่มี
ใครใจดีให้โอกาสท่านดังหลักเสียก่อนหรือครับ เพราะเขา
มีคนให้เลือกอย่างท่วมท้น รับสมัครอะไรที่มีคนเข้าคิวรอ
เป็นกิโล!!!

**ตอนนี้คนไทยตกงานก็ล้านคนท่านรู้หรือเปล่านั้น?
คนพร้อมที่สุดเท่านั้นที่จะอยู่รอดไม่มีลูกพลัดหรือครับ
สมัยนี้!!!**



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สรรมนิต ปีที่ 3 ฉบับที่ 22 มีนาคม 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

“อย่าเจรจาต่อรองด้วยความกลัว แต่อย่ากลัวที่จะเจรจาต่อรอง” เป็นคำคมของอดีตประธานาธิบดี จอห์น เอฟ. เคนเนดี ประเทศสหรัฐอเมริกา

กับประโยคข้างต้นดังกล่าว เข้าใจว่าเหมาะสมเป็นอย่างยิ่งในยุคนี้และสถานการณ์เช่นนี้ของบ้านเรา เพราะแม้แต่บางท่านที่ไม่ได้อยู่ในตำแหน่งของนักจัดซื้อยังมีความจำเป็นที่จะต้องใช่วิธีการต่อรองกันอย่างสุดสุด ไม่ว่าจะเป็นการต่อรองในเรื่องการชำระหนี้ การต่อรองในเรื่องการขายทั่วไป การต่อรองในเรื่องสัญญาต่างๆ การต่อรองระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างว่าใครจะอยู่หรือใครจะไป เป็นต้น แต่ที่เห็นสำคัญและจำเป็นยิ่งในตอนี้ก็คือ ความเข้มข้นของการต่อรองกันระหว่างฝ่ายจัดซื้อกับผู้ขาย หรือซัพพลายเออร์ เชื่อว่าแต่ละที่คงเผชิญอยู่กับเหตุการณ์เดียวกัน (ภาวะร่วมสมัย) อย่างเช่น ถูกซัพพลายเออร์โทรศัพท์มาขอเก็บเงินที่ครบคิวมาแล้วตั้ง 2 งวด แต่ยังไม่มีการจ่ายให้สักที ในขณะที่เดียวกันออริเตอร์ใหม่ก็จำเป็นต้องสั่ง...ยุ่งเลย!!

ขนาดที่ว่าจัดไม่ได้แต่การเจรจาต่อรองของ อ.เชียวชาญ มาใช้แล้วทุกกระบวนท่า ก็แทบจะไม่ได้ผล เพราะต่างฝ่ายต่างหน้ามิดใจคะ...หน้ามิดกับสภาพคล่องของตัวเอง

นี่เป็นแค่ส่วนหนึ่งของนักขายและนักจัดซื้อ แต่มาถึงวันนี้ “การเจรจาต่อรอง” มันได้รุกคืบเข้ามาอย่างชัดเจนในชีวิตประจำวันของผู้คนเกือบทุกระดับทุกหน้าที่ก็ว่าได้ ดังนั้นอย่าได้วิตกเลย...ใช้ความกล้า ความจริง สบายฝ่ายตรงข้ามเข้าไว้ เนื่องจากเลือกไม่ได้ เพราะตัวเลือกมีน้อย คือถ้าหากไม่ได้รับความเมตตาปราณีหรือโอนอ่อนกันไป ก็เด็ดขาดกันไปเลย แต่เท่าที่เห็น นักธุรกิจบ้านเรายังมีมิตรไมตรีที่ดีกันอยู่ คือ...ช่วยกันอุ้มวาจันเถอะ แม้ว่าจะเริ่มชำระหนี้สินด้วยทรัพย์สินองค์การไปแล้วบ้างก็ตาม

ตอนนี้ย่างเข้าสู่เดือนมีนาคมแล้วนะคะลมร้อนเริ่มพัดผ่านดูที่ท่าแล้วอากาศจะร้อนจัด อยากรู้ก็ตามอย่าให้อุณหภูมิเข้าไปตีรวนให้อารมณ์ร้อนๆ หนาวๆ ของเราๆ ท่านๆ ปรวนแปรตามนะคะ ตัดสินใจหลบเข้าห้องสัมมนาที่เถอะ “ธรรมนิต” ยังมีหัวข้อสัมมนาเด็ดๆ รอท่านอยู่เพียบ ทั้งที่สัมมนาฟรีให้กับสมาชิกและสัมมนาจ่ายสตางค์ (แต่ราคาไม่แพงดังที่คิด) สนใจกรุณาติดต่อขอทราบรายละเอียดดูบน ที่แผนกส่งเสริมการขาย โทรศัพท์ 912-3059-63 พบกันใหม่ฉบับหน้า



ด้วยความเคารพนั้นถือ
คณะผู้จัดทำ

ระดมสมองนักจัดซื้อ แก้ปัญหาล่าช้าวิกฤต



โดย
คุณเชียวชาญ รัตนามัททนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

ว่าท่านจะได้รับอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับนี้ก็คงเป็นช่วงกลางเดือนมีนาคม ซึ่งใกล้วันที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยจะทำการประชุมระดมสมองนักจัดซื้อในธุรกิจและอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อดูว่าวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจที่ผ่านมาใครมีปัญหาอะไรกันบ้าง และแก้ไขกันไปแล้วประการใด มีอะไรที่ยังแก้ไม่ตก และมีอะไรที่ต้องการให้สมาคมเข้าไปช่วยเป็นสื่อกลางในการติดต่อกับหน่วยงานอื่นหรือจะให้สมาคมทำอะไรให้ก็ว่ามา งานนี้เขาจัดกันที่ศูนย์แสดงสินค้าไบเทค ในวันเสาร์ที่ 21 มีนาคม เวลา 08.00-17.00 น. นะคะ สำหรับท่านที่จะไปร่วมงานนี้จะต้องไปเข้าหน้าก่อนนะครั้น เพราะมีการบรรยายพิเศษโดย ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ ในหัวข้อเรื่อง **วิกฤตเศรษฐกิจไทยจะอยู่หรือไปกันแน่** เมื่อจบการบรรยายพิเศษแล้วจึงจะเริ่มระดมสมองกันต่อไป

ผู้เข้าร่วมระดมสมองจะต้องแจ้งล่วงหน้าไว้ก่อนว่า ต้องการจะเข้าไปร่วมระดมสมองในกลุ่มใดซึ่งเขาแบ่งไว้ทั้งหมด 5 กลุ่มด้วยกัน กลุ่มแรกคืออุตสาหกรรมเครื่องจักร บ้านยนต์ และชิ้นส่วน กลุ่มที่สองคืออุตสาหกรรมไฟฟ้า อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์และชิ้นส่วน กลุ่มที่สามเป็นอุตสาหกรรม

ยา อาหาร เครื่องสำอางโรงพยาบาล และเครื่องมือแพทย์ กลุ่มที่สี่เป็นธุรกิจบริการ ร้านอาหาร โรงแรม สถานศึกษา และสมาคม ส่วนกลุ่มที่ห้าสุดท้ายนั้น เป็นกลุ่มอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวกับสี่กลุ่มแรกที่ผ่านมา และไม่ว่าท่านจะอยู่ในกลุ่มใดก็ตาม ไม่ต้องพะวงว่าจะไม่รู้เรื่องของกลุ่มอื่นเขา เพราะเราจะเรียกมาประชุมร่วมกันทั้งหมดอีกทีในภาคบ่ายเพื่อให้ทุกคนรู้ถึงปัญหาของกันและกันทั่วไปในทุกธุรกิจอุตสาหกรรม

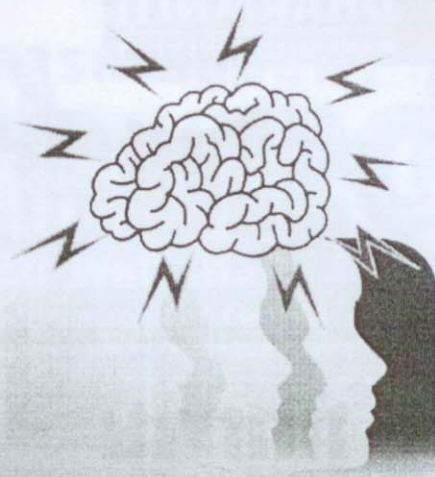
คำระดมสมอง คำเอกสาร อาหารกลางวัน และคอฟฟี่เบรกเข้าบาย 500 บาทเท่านั้นเอง และยังมีส่วนลดให้อีกเยอะแยะ แต่งานนี้อย่าบุ่มบ่ามเข้าไปโดยไม่ได้จองเขียนนะครับ เพราะเขาต้องเตรียมอะไรต่อมิอะไรล่วงหน้าไว้มากมาย ถ้าไม่ได้จองไม่ต้องลองของเป็นอันขาด เตียวหน้าแตกขึ้นมาผมไม่รู้ด้วยนะครับ ท่านที่ไม่ได้จองเอาไว้จะด้วยเหตุผลประการใดก็ตามขอให้โทรศัพท์ไปถามที่สมาคมดูก่อนนะครับว่าจะทำยังไงดี เพราะขณะที่ผมเขียนต้นฉบับอยู่นี้ ผมก็ไม่รู้เหมือนกันว่าจำนวนคนสมัครเข้ามาเต็มแล้วหรือยัง และสมมติว่าเต็มแล้วแต่ท่านต้องการทราบผลการระดมสมองด้วย สมาคมก็ยินดีจะส่งผลสรุปที่ได้จากการระดมสมองให้ท่านทราบด้วยเช่นกัน ฟรีครับ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย แต่ท่านก็ต้องแจ้งให้สมาคมทราบล่วงหน้าเช่นกันนะครับ

งานระดมสมองนี้จัดซื้อครั้งนี่ ถือเป็นกิจกรรมที่สมาคมเจาะจงและตั้งใจเป็นพิเศษที่จะสรรสร้างคุณค่างานจัดซื้อ ให้แก่มวลสมาชิกและธุรกิจทั้งหลายในประเทศของเรา ถือเป็นการจัดงาน Purchasing Month ที่มีคุณค่าที่สุดนับแต่สมาคมจัดมาทีเดียว

เมื่อไม่กี่วันมานี้มีสมาชิกหญิงท่านหนึ่งโทรศัพท์มาออดอ้อนกับผมว่า อาจารย์คะ...หนูโชคร้ายคะ หนูอยู่ในกลุ่มของคนสองล้านกว่าคนที่ตกงานคะ หนูเริ่มแย่มากตั้งแต่ปลายปีแล้วคะเพราะเขาตัดเงินเดือนหนู 20% แกมไม่จ่ายโบนัสอีกต่างหาก หนูทำงานที่นี้มา 8 ปีแล้วคะ แต่เขาให้หนูออกและจ่ายชดเชยให้แค่ 2 เดือนเองคะ หนูพูดไม่ออกเลย แกมยังคำนวณเอาจากฐานเงินเดือนที่ถูกตัดแล้วด้วยคะ ทำยังไงดีคะหรือไม่ถูกคะ ทำไงดีอาจารย์หนูตกงานมาเดือนนึงแล้ว จะฟ้องดีมั๊ยคะ...

กรณีนี้ ผมได้ให้ข้อคิดเห็นไปยังปรกษและขอหมายเลขโทรศัพท์ไว้ว่าจะโทรไปคุยเพิ่มเติมในวันหลังจากนั้นผมก็ไปขอคำปรึกษาหารือจากอาจารย์สุชาติ ประเสริฐสม ซึ่งท่านเป็นอุปนายกของสมาคม ท่านก็เลยให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมมาอีกหลายอย่างจะช่วยให้โทรศัพท์ไปพูดคุยกับสมาชิกท่านนั้นด้วยแต่กรรมเราเท่าๆ หมายเลขโทรศัพท์ที่จดไว้ไม่จำอายุแห่งหนใดสมทนายทนายบริษัทก็ไม่เจอ... หนึ่งร้อยให้เธอโทรมาหาใหม่ก็ไม่ยักกะโทร จากอีกเลข... ผมเลยต้องขอเรื่องให้อาจารย์สุชาติช่วยเขียนหาทนายให้เพื่อเอามาลงพิมพ์ในจดสารฉบับนี้แหละครับ...หวังว่าสมาชิกท่านนั้นคงได้อ่านนะครับ

(คำตอบจากอาจารย์สุชาติ - ประเสริฐสม) หนูเพิ่งถูกให้ออกจากงานมาได้ 1 เดือนเองหรือจ๊ะ... ยังโชคดีกว่าคนอื่น



อีกตั้งหลายคน พวกเขาถูกให้ออกมาตั้ง 5-6 เดือนโน้นแล้ว แต่ท่ามกลางความโชคร้ายพวกเขาก็ยังพอมีโชคคืออยู่บ้าง พวกเขาได้รับเงินค่าชดเชยกันครบถ้วนดี หลายคนก็ตั้งตัวได้แล้วด้วยการเปิดร้านขายอาหาร ร้านขายส้มตำ จากการสัมภาษณ์พนักงานที่ตกงานจากบริษัทไฟแนนซ์ 56 บริษัท ได้คำตอบเป็นอันดับหนึ่งว่าจะเปิดร้านขายอาหาร ก๋วยเตี๋ยว หรือขายส้มตำ คิดเป็นร้อยละ 33 อันดับสองจะเปิดร้านขายของชำร้อยละ 21 และอันดับสามจะทำกิจการอะไรที่เป็นส่วนตัวร้อยละ 15 อันดับบ๊วยร้อยละ 2 ขอเป็นแม่บ้าน แล้วคุณหนูคิดจะทำอะไรหรือยังครับ

จากคำถามของคุณหนู ถ้าจะให้ตอบซัดๆ ว่า บริษัทของคุณหนูไม่จ่ายโบนัส ผิดหรือไม่ ลดเงินเดือนของหนูลง 20% ผิดหรือไม่ และสุดท้ายให้หนูออกจากงานโดยจ่ายค่าชดเชยให้ 2 เดือนคิดตามเงินเดือนใหม่ (ที่ถูกลดลงแล้ว) ผิดหรือไม่ รวมแล้ว 3 คำถามกว่าๆ คำตอบก็คือ ผิดก็มี ถูกมั่งไม่ถูกมั่งก็มี

ตามกติกา ถ้าบริษัทของคุณหนูเขาไม่ได้ให้สัญญาอะไรไว้ว่าจะต้องจ่ายโบนัสเท่านั้นเท่านี้เป็นการรับประกันการันตีละก็... ทำอะไรเขาไม่ได้หรอกจะ การจ่ายโบนัสของนายจ้าง เขาคิดจากผลกำไร ถ้าปีไหนกำไรมาก เขาใจดีก็จ่ายมาก (อีกนิดนึง) ปีไหนกำไรน้อย ก็ไม่จ่ายเลย (ไม่ใช่จ่ายน้อยหน่อย) แต่ปีที่ผ่านมามาขาดทุนกันจนหนู... แกมภาวะเศรษฐกิจมันหาตีไม่เจอ ก็ไม่จ่ายโบนัสเสียเลย นอกจากไม่จ่ายโบนัส... ยังหาเรื่องลดเงินเดือนพนักงานลงอีกเพื่อความอยู่รอด... เรื่องลดเงินเดือนนี้นายจ้างทำไม่ได้ (อย่างเก่งก็แค่แข็งไว้สามปีไม่ขึ้นเลย) แต่เขาก็จะทัก เพราะไม่มีทางเลือก... ได้ทีนายจ้างจะลดค่าใช้จ่ายได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพเท่ากับการลดเงินเดือนลูกจ้างลดลงเป็นเงินเท่าไรก็เห็นผลเท่านั้น ถ้าคนหนูไม่พอใจก็ต้องไปฟ้องศาล... แล้วคิดถกงานไปด้วยเลือกเอาว่าจะเอาแบบไหน... เหตุการณ์ปัจจุบันตรงกันข้ามกับเมื่อ 20 กว่าปีที่ผ่านมามีคนนั้นยื่นขอลูกจ้างเพียงพู่ สสภาพเข้มแข็ง สตรีคักันทุกวัน... ยื่นข้อเรียกร้องที่หนึ่งตั้ง 120 ข้อ ขอขึ้นเงินเดือน... เบี้ยเลี้ยง... เบี้ยกันดาร... เบี้ยชยัน... ค่าใช้จ่ายคักอาหาร... ารับส่ง... ขุดทำงาน... ร้องไห้... เมื่อกครั้งทีจอตรก

นายจ้างจำใจยอม มาถึงตอนนี้นักจ้าง (หลายคน) ก็ต้องยอมไปก่อนจนกว่า... โน่น...อะไรๆมันดีขึ้น อีกก็ปีติตกก็ไม่รู้แหละ

ถ้าคุณหนูขัดข้องหัวใจ ต้องการทำอะไรสักอย่าง มีทางเดียว ได้ผลดีกว่าเพื่อน คือไปฟ้องศาลแรงงาน ขอเงินเดือนให้ครบ ขอค่าชดเชยให้ครบ 180 วัน (เท่ากับ 6 เดือน) คิดจากเงินเดือนเดิมถ้าเขาไม่บอกกล่าวล่วงหน้าในการเลิกจ้าง ก็ขอค่าบอกกล่าวประมาณ 1 เดือน (เพราะไม่รู้ว่าเขาให้คุณหนูออกจากงานวันไหน) แค่นี้ก็เห็นจะพอแล้ว ไปศาลแรงงานไม่ค่อยยุ่งยาก ที่นั่นมีเจ้าหน้าที่ (นิติกร) คอยให้คำแนะนำ ไม่ต้องมีทนาย ไม่เสียค่าใช้จ่ายอะไร และคดีไม่ยืดยาว โทรศัพท์ไปสอบถามก่อนก็ได้ที่ 233-3757 หรือ 235-1501-8 ต่องานนิติกร ถ้าบริษัทนายจ้างยังเปิดกิจการอยู่ก็พอมีหวัง... (จบคำตอบของอาจารย์สุชาติ)

ท่านผู้อ่านที่ไม่ได้เป็นผู้ถามปัญหานี้ ก็คงพลอยได้รับความรู้และวิธีการที่เกี่ยวกับแรงงานไปด้วยนะครับ ถ้ายังต้องการรายละเอียดเพิ่มเติมประการใดก็โทรไปคุยกันได้ครับ ที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย 260-7326-8 หรือจะส่งแฟกซ์ได้ที่ 260-7328 หรือจะอีเมลก็ส่งไปที่ pmat@thai.org หรือว่างๆ จะเปิดดูโฮมเพจของสมาคมในอินเทอร์เน็ตเนี่ยว่ามีหน้าตาเป็นยังไง ก็ลองเข้าไปที่ <http://www.thai.org/pmat/> แล้วช่วยเขียนคำแนะนำตีพิมพ์ในโฮมเพจด้วยนะครับ

พูดถึงนักจัดซื้อตงงาน ผมรับทราบมาตั้งแต่กลางปีที่แล้ว มีหลายรายที่โทรศัพท์มาเล่าให้ฟังและให้ช่วยหางานให้ด้วย บางรายก็โชคร้ายเพราะตงงานเดี่ยวเดียวก็โด่งงานใหม่ บางรายเปลี่ยนไปเป็นแม่บ้านไปแล้วก็มี นี่เป็นเรื่องจริงไม่ใช่คุยสังเดช

บางคนที่ผมคุยด้วยนั้น ผมเป็นห่วงสุขภาพจริงๆ ครับ เพราะผมรู้สึกว่าเขาไม่ค่อยมีคุณสมบัติของนักจัดซื้อสักเท่าไร เรื่องความรู้ในงานจัดซื้อนั้นไม่ต้องห่วงเลย เพราะไม่มีความรู้จริงๆ เหลือเชื่อว่าบริษัทเขาปล่อยให้ทำงานอยู่ได้ยังไงก็ไม่ทราบ

เรื่องการวัดฝีมือลายมือของนักจัดซื้อนั้น ผมอยากจะเชิญชวนท่านทั้งหลาย ไม่ว่าจะทำงานมานานปีติดต่อกหรือเพิ่งมาจับงานจัดซื้อได้ไม่นานก็ตาม ขอแนะนำให้เข้ามาลองสอบวัดความรู้กันดูหน่อย ดูซิว่าจะผ่านหรือไม่ผ่าน ถ้าผ่านจะผ่านก็เบอร์รี่เซนต์ ค่าสอบสอบก็แสนจะถูกไม่ก็ร้อยบาทเอง ตอนที่ผมคนได้รับประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) และได้รับวุฒิบัตร C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) ไปร้อยกว่าคนแล้ว การสอบในวันอาทิตย์ที่ 29 มีนาคมนี้ เป็นการสอบครั้งที่ 8 ถ้าสมัครครั้งนี้ไม่ทันก็ต่อรอไปคราวหน้าตอนปลายเดือนกันยายนโน้นนะครับ

ส่วนท่านที่อยากสอบเอาวุฒิบัตรของต่างประเทศคือ A.P.P. (Accredited Purchasing Practitioner) และ C.P.M. (Certified Purchasing Manager) ก็โปรดใจรออีกนิดนะครับ เรากำลังประสานงานกับทางอเมริกาอยู่ว่าจะกำหนดวัน

สอบกันอย่างไรและที่ไหนดี

ผมอ่านในวารสารจัดซื้อของต่างประเทศชื่อ Purchasing Today ซึ่งเป็นวารสารยอดเยี่ยมของวงการจัดซื้อในอเมริกา เขาพูดถึงการสอบรับประกาศนียบัตรกันถี่ยิบไม่เว้นแต่ละฉบับเลยก็ว่าได้ เมืองนอกให้ความสำคัญในการวัดคุณภาพของผู้ทำงานจัดซื้อกันมากเหลือเกิน เพราะถือว่าตำแหน่งงานนี้สามารถทำประโยชน์ให้บริษัทได้มากถ้าเก่งจริง และถ้าเก่งไม่จริงก็สามารถทำลายบริษัทได้จริงๆ เหมือนกัน เวลาจะไปสมัครงานที่ไหนเขาจึงถามถึงประกาศนียบัตรก่อนเลยว่ สอบผ่านหรือยัง

สุดท้ายของสุดท้ายคือ มีหลายท่านถามผมตอนที่ผมไปบรรยายตามที่ต่างๆ ว่า อยากจะหาตำราจัดซื้อมาอ่าน แต่ไม่รู้ว่าจะควรซื้อหนังสือชื่ออะไรและชื่อจากที่ไหน ตอนนั้นผมทำเป็นรายการไว้ให้เรียบร้อยแล้วครับรวม 3 หน้ากระดาษ โทรศัพท์ไปขอได้ที่สมาคม เราจะแฟกซ์ให้ทันที แต่บอกไว้ก่อนนะครับว่าส่วนใหญ่เป็นตำราภาษาอังกฤษ และราคาค่อนข้างแพง

แต่ถ้าคิดจะหาหนังสืออ่านแบบสบายๆ ไม่เครียดแต่ได้ความรู้จริงในราคาไม่แพงเลย ผมขอแนะนำให้ติดต่อเป็นสมาชิกวารสารชื่อ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ ซึ่งเขาใช้ชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest เป็นวารสารออกรายเดือน คณะนักเขียนเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานจริงทั้งสิ้น มิใช่ประเภทนักลอกตำราหรือนักแปลตำราหนังสือเล่มนี้เขียนเป็นภาษาไทย แต่มีคำแปลเป็นภาษาอังกฤษให้ตลอดทั้งเล่ม เพื่ออำนวยความสะดวกให้นักจัดซื้อที่อาจจะต้องทำรายงาน หรือชี้แจงให้ผู้บังคับบัญชาที่เป็นต่างชาติ จะได้ทำได้ง่ายและรวดเร็ว ถูกต้องยิ่งขึ้นนั่นเอง รับรองว่าท่านจะสามารถติดตามวิทยายุทธในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุได้โดยไม่ตกถ่วงและไม่ตกหล่น นอกจากนั้นตอนนี้ผมได้รับอนุญาตจากบรรณาธิการของหนังสือ Purchasing Today ของอเมริกาให้เอาบทความเรื่องใดก็ได้มาลงพิมพ์ - ที่นี้ก็มั่นใจได้เลยว่าเรามีเนื้อหาที่แน่นปึ๊งทีเดียวเชียะ

หนังสือเล่มนี้พิมพ์ออกไปแล้ว 2 ฉบับเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคมที่ผ่านมา ผู้อ่านจะมีความรู้เกี่ยวกับระบบจัดซื้อต่างๆ โลจิสติกส์คืออะไร ชิพหลายแขนงเป็นยังไง ดีซีทีกำลังฮิตมากคืออะไร Purchasing ต่างจาก Procurement อย่างไร เทคนิคการลดขนาดองค์กร ความสามารถของนักจัดซื้อระดับต่างๆควรเป็นอย่างไร จะเขียนเงื่อนไขการจัดซื้อทั้งไทยและอังกฤษอย่างไรจึงถูกต้องรัดกุม ศัพท์แสงในวงการจัดซื้อที่ควรรู้จัก และอีกหลายอย่างที่คุณค่าแต่หาซื้อไม่พบหนังสืออย่างอื่นค้นคว้าเป็นอย่างยิ่ง) รับสมัครเป็นสมาชิกโดยท่านนะครับก่อนที่จะขึ้นราคา เพราะกระดาษแพงพื้เลยละครับ โทรศัพท์สมัครด่วนได้ที่ 260-7326-8



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สรสนนิต ปีที่ 3 ฉบับที่ 23 เมษายน 2541 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

กักตายน ตามประสานักจัดซื้อ

ผ่านไปด้วยดีกับการสัมมนาฟรี เพื่อคืนกำไรให้กับสมาชิกของสถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ ที่โรงแรมอินทราริเยนต์ เมื่อปลายเดือนที่ผ่านมา กลิ่นไอ และความเนืองแน่นของสมาชิกไม่ต่ำกว่า 3,000 คน ยิ่งคุกรุ่น และบ่งบอกถึงความต้องการในการใฝ่คว้าหาความรู้ของเราๆ ท่านๆ ในยุคทุกซี่ยากลำบากยิ่งว่ามีอยู่เต็มร้อย ทำให้เกิดความเชื่อมั่นว่า การเข้าร่วมสัมมนาในวันนั้นของสมาชิก และวันต่อๆ ไป (ในยามหน้าร้อนเช่นนี้) ก็ตาม ไม่ได้เป็นอะไรที่หยุดนิ่ง! ดังที่หลายท่านห่วงใย เนื่องจากปัญหาและความรู้ใครตรงเติมให้เต็มอยู่ตลอดเวลา...เราว่ากันว่า **ผู้นั้นมักได้เปรียบ!!**

เช่นเดียวกันกับการสัมมนาของ “ธรรมนิติ” โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอร์สจัดซื้อที่เว้นช่วงไป เดือนมิถุนายนที่จะถึงนี้จะมีหัวข้อสัมมนา สำหรับนักจัดซื้ออย่างแน่นอน ท่านใดสนใจโทรศัพท์เข้าไปสอบถามรายละเอียดได้ที่หมายเลขโทรศัพท์ 912-3059-63, 912-3055 และยังมีหัวข้อสัมมนาอื่นๆ ที่น่าสนใจอีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องบัญชี ภาษีอากร กฎหมายแรงงาน ทรัพยากรมนุษย์ และ In-house Training ที่ล้วนแล้วแต่สำคัญและน่าสนใจ

ถึงบรรทัดนี้ขอกระซิบบว่า สำนักพิมพ์ธรรมนิติ มีข่าวดีมากมายสำหรับหนอนหนังสือวิชาการ หากท่านสนใจในรายละเอียดกรุณาหมุนไปที่หมายเลขโทรศัพท์ 912-3021-8 แล้วท่านจะพบกับชุมชนของความรู้ที่สามารถนำไปปฏิบัติใช้งานได้ในชีวิตประจำวัน



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

ปัญหาของนักจัดซื้อ



โดย
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

ที ชาวไมตี้ซึ่งใครๆ ต่างก็รู้จักกันทั้งนั้นว่าตอนนี้มีคนไทยตกงานราวสองล้านคน ในจำนวนนี้ก็มีนักจัดซื้อรวมอยู่ด้วยซึ่งยังไม่สามารถสำรวจได้ว่าเท่าไรแน่ นักจัดซื้อที่ตกงานนั้นบางคนก็ไปประกอบอาชีพส่วนตัวไปเลย ในขณะที่บางคนก็ยังไม่รู้จะทำอะไรดี เงินชดเชยที่ได้มาจากการที่ทำงานเก่าก็ใช้อย่างกระหน่ำหมดกระหน่ำเพราะงานกินเงินเดือนที่ใหม่ก็ยังหาไม่เจอ นี่คือสิ่งที่ผมฟังมาจากท่านสมาชิกที่กรุณาโทรศัพท์ไปแล้ว และสมาชิกบางคนก็เดินทางไปหาผมด้วยตนเองถึงสำนักงานทีเดียวเพราะตอนนี้ยังว่างอยู่ก็เลยมีเวลาเที่ยวไปเที่ยวมาได้สะดวกกว่าแต่ก่อน

สมาชิกจำนวนหนึ่งที่ตกงานอยู่ในตอนนี้ สนใจที่จะเข้าคอร์สอบรมสัมมนาเพราะรู้สึกว่าคุณเองน่าจะจะได้เรียนรู้วิทยายุทธด้านจัดซื้อไว้ให้พร้อม ถ้ามีโอกาสเมื่อไรก็จะได้อาไปใช้ได้ทันทั่วทั้งที่ แต่ข้อที่น่าเห็นใจคือต้องจ่ายเงินค่าสัมมนาด้วยตนเองเพราะตอนนี้ยังไม่รู้จะไปเบิกเอาจากที่ไหน เนื่องจากยังไม่มียานทำนั่นเอง ผมถามว่าตอนที่ยังทำงานอยู่นั้นมีโอกาสเข้าสัมมนาบ่อยไหม เขาตอบว่าแทบจะไม่เคยได้เข้าสัมมนากับเขามาหลายปีแล้ว เหตุผลก็มีใช้ว่าบริษัทไม่ไปแต่ตนเองสมัครใจที่จะไม่ไป เพราะงานเยอะเหลือเกินทำไม่ค่อยจะทัน อีกทั้งก็รู้สึกว่าเข้าสัมมนาก็ไม่ค่อยได้อะไร ตน

เองทำงานมานานหลายปีแล้ว ฟังไปก็คงไม่มีอะไรใหม่

ผมเลยถามว่า แล้วตอนนี้คิดยังไงหรือถึงจะมาเข้าสัมมนา ในเมื่อไม่มั่นใจว่าจะได้ประโยชน์แล้วจะควักเงินส่วนตัวไปทิ้งไปขว้างทำไม เขาตอบว่าเพราะได้อ่านบทความที่ผมเขียนอยู่ตอนหนึ่งว่า นักจัดซื้อยุคใหม่จะทำงานแบบมั่วไปวันๆ หรือดีแต่ปากฝีมือไม่มีนั้นเห็นจะยาก เพราะเขารู้ทันกันหมดแล้วและไม่มีใครเขาจ้างไว้หรอก นอกจากเปลืองเงินเดือนแล้วยังทำให้บริษัทเสียหายด้วย วิธีที่จะทดสอบตนเองว่ารู้งานจัดซื้อจริงหรือไม่นั้น ต้องลองไปสอบวัดความรู้ดู ค่าสอบเพียง 500 บาทเท่านั้นเอง เขาก็เลยลองไปสอบ C.P.S./C.P.K. ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยดู แล้วผลก็คือสอบตกทั้งๆ ที่ทำงานจัดซื้อมาสิบกว่าปีแล้ว จึงต้องยอมรับความจริงว่าตนเองขาดความรู้ในงานจัดซื้ออีกหลายอย่างซึ่งไม่เคยรู้ตัวมาก่อนเลย และนี่จะเป็นสาเหตุสำคัญที่ถูกเลย์ออฟหรือเปล่านั้นก็ไม่แน่ใจ

ท่านผู้อ่านครับ ผมใคร่ขอแสดงความคิดเห็นไว้อย่างเป็นกลางๆ ในที่นี้ว่า ท่านใดที่ประสงค์จะทำงานจัดซื้อ ตอนนี้จำเป็นต้องแสดงผลงานให้บริษัทได้ประจักษ์ว่าตนเองมีความรู้ความสามารถและมีส่วนสำคัญที่จะช่วยให้บริษัทฝ่าฟันมรสุมยุควิกฤตการณ์ไปได้ ซึ่งสมาคมมีข่าวดีจะเรียนให้ทราบว่าจะรวบรวมวิธีการและทางออกทั้งหลายในการแก้วิกฤตมาให้ท่านผู้อ่านได้พิจารณาต่อไปในอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับหน้าครับ โปรดอดใจรอเพราะตอนนี้กำลังรวบรวมและสรุปผลอยู่

สำหรับท่านนักจัดซื้อที่ตอนนี้ตกงานอยู่และกำลังมองหางานใหม่ ผมขอเสนอความคิดเห็นว่าอย่าไปจำกัดตนเองเฉพาะงานจัดซื้อเท่านั้น เพราะโดยปกติแล้วนักจัดซื้อทุกคนในประเทศไทยก็ไม่มีใครสักคนที่เรียนจบมาจากภาควิชาการจัดซื้อของโรงเรียนหรือของมหาวิทยาลัยใด ทุกคนต่างก็มีพื้นฐานการศึกษามาจากด้านอื่นทั้งนั้น เช่น พาณิชย ัญชี วิศวกรรม เศรษฐศาสตร์ สังคมศาสตร์ นิติศาสตร์ บริหาร ฯลฯ ตอนนี้มีงานอะไรก็ทำไปก่อนเถอะและบางทีก็อาจพบว่าถนัดกว่างานเดิมก็อาจเป็นไปได้

ส่วนบริษัททั้งหลายที่ต้องการรับสมัครนักจัดซื้อเข้าไปทำงานนั้น กรุณาติดต่อมาที่สมาคมได้เลย ท่านเพียงแต่บอกหมายเลขโทรศัพท์ สถานที่ติดต่อ ตำแหน่งงานที่ต้องการ คุณสมบัติอย่างย่อไว้ที่สมาคม จากนั้นสมาคมจะทำหน้าที่เป็นคนกลางคอยประสานงานให้โดยไม่คิดมูลค่าใดๆ ทั้งสิ้น

ท่านนักจัดซื้อที่ยังตกงานอยู่และประสงค์จะให้สมาคมช่วย ก็กรุณาแจ้งชื่อและโทรศัพท์หรือสถานที่ติดต่อไว้ให้สมาคมทราบด้วย เมื่อสมาคมมีข่าวว่าบริษัทใดต้องการรับคนใหม่ เราก็จะติดต่อให้สมาชิก (เฉพาะที่กำลังตกงานอยู่เท่านั้น) ได้รับทราบ และให้ไปติดต่อพูดคุยกันเอาเองสมาคม



ไม่คิดค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น แต่สมาคมก็ไม่รับผิดชอบใดๆ ทั้งสิ้นด้วยเช่นกันนะครับ

บริการพิเศษอย่างที่ว่ามานี้ สมาคมจะทำให้เฉพาะในช่วงวิกฤตการณ์นี้เท่านั้น และจะเลิกทำเมื่อเหตุการณ์คลี่คลายไปในทางดีขึ้นไปแล้ว ขออย่าว่าสมาคมบริการให้ฟรีแต่มีข้อแม้ว่าสมาคมก็ไม่สามารถรับผิดชอบหรือให้หลักประกันใดๆ ต่อผู้ใดได้ว่า บริษัทนั้นดีมาน้อยเพียงใด หรือสมาชิกนั้นเป็นคนดีมาน้อยเพียงใด ทั้งสองฝ่ายต้องใช้การพูดคุยและคัดเลือกตามกระบวนการของตนเอง นอกจากนั้นบริการจับคู่ดังที่นี้สมาคมจะแนะนำเฉพาะสมาชิกรายที่กำลังตกงานอยู่เท่านั้น จะไม่ไปเกี่ยวข้องกับรายที่มีงานทำอยู่แล้วอย่างเด็ดขาด สมาชิกผู้ใดที่มีงานทำอยู่แม้จะอยู่ในภาวะที่อ่อนแอ ไม่สบายใจเพียงใดก็ตามอย่ามาหลอกสมาคมเป็นอันขาดว่าตกงาน เพราะกรณีเช่นนั้นจะกลายเป็นว่าสมาคมเป็นตัวการในการดึงคนจากที่หนึ่งไปป้อนให้อีกที่หนึ่งซึ่งสมาคมจะไม่สร้างพฤติกรรมดังว่านั้นอย่างเด็ดขาด จึงขอเรียนเตือนมา ณ ที่นี้

หากต้องการติดต่อสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย กรุณาโทรศัพท์ที่ 260-7326-8 หรือโทรสาร 260-7328, 747-4123

คราวนี้ก็มาถึงเรื่องของการระดมสมองนักจัดซื้อเพื่อแก้ปัญหาในการทำงานในยุควิกฤตการณ์กล่าวคือเมื่อประมาณสองเดือนที่ผ่านมาสมาคมได้ขอความร่วมมือจากสมาชิกและผู้ปฏิบัติงานจัดซื้อของหน่วยงานต่างๆ ให้ช่วยกันเล่าถึงปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหาของตน เพื่อให้ทางสมาคมรวบรวมข้อมูลและประชุมหารือเพื่อระดมสมองต่อไปนั้น ก็ปรากฏว่าได้รับความร่วมมือดีพอสมควร ซึ่งพอจะสรุปให้ท่านผู้อ่านทราบไว้เป็นเบื้องต้นดังต่อไปนี้

ผู้ที่กรุณาให้ข้อมูลแก่สมาคมนั้นมีทั้งที่เป็นสมาชิกและมีได้เป็นสมาชิก บรรดาข้อมูลนั้นระบุว่าจะมาจากบริษัทที่มียอดขายต่อปีไม่เกิน 500 ล้านบาทเป็นส่วนใหญ่ และผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ระบุมาว่าในหน่วยงานจัดซื้อของตนเองนั้นมีนักจัดซื้อไม่เกิน 10 คน

สมาคมถามไปว่าจากปัญหาเศรษฐกิจในครั้งนี้ การจัด

ชื่อของเขาได้รับผลกระทบอย่างไรบ้าง ส่วนใหญ่ตอบมามีปัญหามากมายกับซัพพลายเออร์ รองลงมาก็เป็นเรื่องการเงินภายในบริษัท รองลงไปอีกก็เป็นปัญหาการผลิตการขายที่ผิดเป้าหมายจากการพยากรณ์มากมาย จนทำให้ระบบจัดซื้อและเทอะไปหมด และสุดท้ายคือปัญหาเกี่ยวกับบุคลากรจัดซื้อเอง

เมื่อถามเจาะลึกลงไปในเรื่องประเด็นข้างต้นก็ได้รายละเอียดมากขึ้นอีกดังนี้

ปัญหาที่ต้องเผชิญอยู่กับซัพพลายเออร์ที่พบบ่อยที่สุดคือการที่ซัพพลายเออร์ขอขึ้นราคา การขอลด Payment term ให้สั้นลง และการไม่ยอมส่งสินค้าให้ทั้งที่รับ P.O. ไปแล้ว

ส่วนปัญหาการเงินภายในบริษัทตนเองนั้น เกิดมาจากผลกระทบของอัตราแลกเปลี่ยนเงิน และลูกค้าของบริษัทก็มักชำระเงินไม่ตรงตามกำหนด

ปัญหาการผลิตการตลาดในช่วงที่ผ่านมาเกิดอาการพยากรณ์ผิดพลาดชนิดหายห่วง ส่งผลต่อไปถึงระบบการจัดซื้อด้วย

และปัญหาสุดท้ายคือเกี่ยวกับบุคลากรจัดซื้อเองผู้ตอบคำถามส่วนใหญ่บอกว่านักจัดซื้อไม่สามารถติดตามเหตุการณ์และไม่สามารถหาข้อมูลได้ทันการณ์ อีกทั้งไม่สามารถวิเคราะห์ปัญหาได้ ความสามารถในการเจรจาต่อรองก็ไม่ดีพอ ความรู้ทางกฎหมายจัดซื้อก็ไม่แม่น

ต่อคำถามที่ว่า บริษัทของตนเองได้ขอให้ฝ่ายจัดซื้อเข้าไปช่วยมากน้อยเพียงใดนั้น ปรากฏว่าส่วนใหญ่ได้ถูกเรียกร้องให้เข้าไปมีบทบาทช่วยแก้ปัญหา แต่ก็มีบางคนเหมือนกันที่ตอบว่าบริษัทไม่ได้ขอให้เข้าไปช่วยก็เลยไม่ได้ช่วยอะไรเขา

นั่นคือสิ่งที่สมาคมสรุปมาจากการสอบถามสมาชิกและผู้สนใจทั่วไป เกี่ยวกับปัญหาและบทบาทของฝ่ายจัดซื้อในวิกฤติเศรษฐกิจครั้งนี้ บทสรุปข้างต้นนั้นสมาคมได้ใช้เป็นบรรทัดฐานในการจัดประชุมระดมสมองนักจัดซื้อ แก้ปัญหาฝ่าวิกฤติ เมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2541 ที่ห้อง 211 อาคารไบเทค (Bangkok International Trade & Exhibition Centre) โดยได้รับการสนับสนุนจากบริษัทมิลเลอร์ ฟรีแมน ประเทศไทย จำกัด เป็นอย่างดี

การจัดประชุมระดมสมองครั้งนี้ถือเป็นการจัดงาน Purchasing Month ประจำปี 1998 ไปด้วยครั้งนี้นับเป็นปีที่ 6 ติดต่อกันแล้วที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติของสหรัฐอเมริกา (NAPM) จัดงานทำนองนี้ขึ้นในเดือนมีนาคมของทุกปี

คณะกรรมการของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ได้แต่งตั้งบุคคลขึ้นคณะหนึ่งให้ช่วยจัดการระดมสมองและหาข้อสรุปออกมาให้ได้ว่า จากวิกฤติการณ์เศรษฐกิจครั้งยิ่งใหญ่ของประเทศไทยนี้ ฝ่ายจัดซื้อมีผล

กระทบอย่างไรและได้แก้ไขหรือควรจะทำอย่างไร จึงจะฝ่าฟันอุปสรรคให้รอดพ้นไปได้ คณะบุคคลดังกล่าวประกอบด้วย

1. คุณสมเกียรติ สิริตันขจร เป็นประธานจัดงาน
2. คุณฐานานุญหล้า เป็นประธานการประชุมระดมสมอง

3. คุณกมลทิพย์ จันทรมัส เป็นรองประธาน
4. คุณวิเชียร แก้วชินพร เป็นรองประธาน
5. คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ เป็นเลขานุการ
6. คุณปิยนันท์ ฤทธิวิรุฬห์ เป็นเลขานุการ
7. คุณวนิดา มนต์เกียรติทอง เป็นเลขานุการ
8. คุณศุภรสมิ์ ฤจิโรจน์วารงกูร เป็นเลขานุการ

ในช่วงเช้าของวันเสาร์ที่ 21 มีนาคม 2541 ก่อนที่พวกเราจะเริ่มระดมสมองกันนั้น ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ ก็ได้ให้เกียรติมาบรรยายเรื่อง "วิกฤติเศรษฐกิจไทย จะอยู่หรือไปกันแน่" เพื่อให้ทุกคนเห็นภาพรวมของปัญหาที่เกิดขึ้นและแนวโน้มของสิ่งที่กำลังจะติดตามมา จากนั้นผู้เข้าร่วมระดมสมองซึ่งมีประมาณ 50 ท่าน ก็เปิดฉากประชุมกันอย่างเอาจริงเอาจังแต่ไม่เคร่งเครียด

คุณฐานานุญ หล้า ซึ่งทำหน้าที่ประธานการประชุมระดมสมอง แอบเล่าให้ฟังว่า ตอนแรกก็หนักใจเหมือนกันว่าทำยังไงจึงจะเค้นให้ผู้เข้าประชุมแสดงความคิดเห็นออกมาให้มากที่สุดได้ แต่เมื่อถึงเวลาจริงทุกคนแสดงความคิดเห็นกันอย่างไม่ยั้งมือทีเดียวจนหนักใจว่า ทำยังไงจึงจะให้หยุดแสดงความคิดเห็นกันเสียทีเพราะเวลาทำท่าจะไม่พอแล้ว

ฉบับนี้ผมเล่าให้ฟังเพียงเท่านี้ก่อน เพราะขณะนี้ผมเขียนต้นฉบับอยู่นี้ ทีมงานระดมสมองยังอยู่ในระหว่างการสรุปและรวบรวมข้อมูลทั้งการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหลายอยู่ ยังไม่เรียบร้อยเสร็จสิ้น ฉบับหน้าท่านได้อ่านแน่นอนครับ

ก่อนจบอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับเดือนเชิงเม็งนี้ ผมขอขอบพระคุณท่านทั้งหลายที่กรุณาติดต่อสอบถามไปที่สำนักงานเพื่อสอบถามเกี่ยวกับรายชื่อหนังสือตำราในวงการจัดซื้อของต่างประเทศ และรวมทั้งวารสารรายเดือนภาษาไทยผสมอังกฤษชื่อ "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" ซึ่งมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest และกราบเรียนขอภัยด้วยที่วารสารวิทยายุทธจัดซื้อฉบับมีนาคมส่งให้ท่านช้ามากครับ คาดว่าท่านคงได้รับประมาณต้นเดือนเมษายนนั้นแหละครับ ส่วนของเดือนเมษายนก็รับทราบปลายเมษา และจะตรงเวลาเอาในฉบับของพฤษภาคมโน้นแน่ครับ

ท่านใดมีปัญหาหรือสงสัยประการใดโทรศัพท์ไปสอบถามเพิ่มเติมได้ที่โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328, 747-4123 อีเมลล์ cheocharn@thai.org



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สสสนนิต์

ปีที่ 3 ฉบับที่ 24 พฤษภาคม 2541 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

กักตายนอก ตามประธานักจัดซื้อ

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ฉบับที่ 24 ประจำเดือนพฤษภาคม 2541 ที่อยู่ในมือท่านสมาชิกขณะนี้ เป็นฉบับครบรอบ 2 ปีพอดี คณะผู้จัดทำเชื่อว่าคงเป็น 2 ปีของวารสารที่ได้นำเสนอเนื้อหาสาระที่เป็นประโยชน์ทางด้านวิชาชีพจัดซื้ออย่างล้นเหลือ ข้อเขียน บทความ ที่เป็นทั้งทฤษฎีและประสบการณ์ทางการปฏิบัติในเรื่องจัดซื้อ คงซึมซับและสามารถทำให้สมาชิกหลายท่านนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างง่ายดาย ไม่ว่าจะ เป็นนักจัดซื้อรุ่นเก่าอาวุโส หรือนักจัดซื้อรุ่นใหม่ก็ตาม แต่ทั้งนี้คณะผู้จัดทำก็มีความหวังและความปรารถนาดีในการนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์โดยผ่านสื่อ อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ต่อไปด้วยเหตุผลและความเชื่อที่ว่า โลกของการสื่อสารไม่เคยหยุดนิ่ง

และอย่าลืมนะคะ วันที่ 13 มิถุนายน 2541 สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ ขอเรียนเชิญท่านสมาชิกเข้าร่วมสัมมนาเรื่อง การจัดระบบจัดซื้อใหม่ในภาวะวิกฤต โดยมี อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ เป็นวิทยากร ท่านใดสนใจกรุณาติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ โทร. 912-3059-63 โทรสาร (662) 912-3051-4 ส่วนที่นอกเหนือจากนี้ทุกเดือนสถาบันฯยังมีการจัดสัมมนาทางด้านกฎหมาย บัญชี และภาษีอากร อย่างสม่ำเสมอ...ไม่ควรพลาด!! สนใจติดต่อสอบถามสำรองที่นั่งได้ที่หมายเลขโทรศัพท์เบอร์เดียวกันข้างต้น



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

นักจัดซื้อ เขาแก้ปัญหาวิกฤต กันอย่างไร

โดย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



Purchasing Management Association of Thailand (PMAT) President Cheocharn Ratanamahatana 2nd left, announced their support for Miller Freeman (Thailand) in organising Intermach'98

หลังจากที่แล้วผมเล่าให้ท่านฟังไปส่วนหนึ่งว่า สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้รับการสนับสนุนจากบริษัทมิลเลอร์ฟรีเมาน์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้ไปจัดประชุมระดมสมองที่ศูนย์ประชุมไบเทค โดยมีวัตถุประสงค์จะให้ นักจัดซื้อทั้งหลายระดมความคิดเพื่อช่วยกันกอบกู้สถานการณ์ของบริษัทและหน่วยงานที่ตนเองสังกัดอยู่ โดยจะต้องหาวิธีให้ได้ว่าจะต้องทำอะไรกันบ้างเมื่อเผชิญกับปัญหาในแต่ละรูปแบบ ซึ่งปัญหาทั้งหลายที่ว่านั้นสมาชิกหลายร้อยคนได้ส่งมาให้สมาคมและได้นำลงพิมพ์ไว้แล้วในฉบับก่อน ส่วนในฉบับนี้ผมจะเล่าถึงวิธีแก้ปัญหา ซึ่งผมมิได้คิดขึ้นมาเองแต่รวบรวมมาจากการประชุมระดมสมองแก้ปัญหาฝ่าวิกฤตเมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2541 ซึ่งมีกลุ่มสมาชิกและผู้สนใจ

ประมาณ 50 คนได้ช่วยกันคิดและเสนอแนะวิธีการไว้มากมาย โดยมีคุณธนาภานา บุญหล้า และทีมงานอีกหลายคนตามรายชื่อและรายละเอียด ที่ผมแจ้งให้ทราบไปในฉบับที่แล้ว เป็นผู้ดำเนินรายการ

เอาละครับ **ปัญหาข้อที่ 1** ซึ่งนักจัดซื้อเผชิญอยู่ก็คือ ซัพพลายเออร์ขึ้นราคาลิ้นค้าบ่อยมากตามอัตราแลกเปลี่ยนเงิน จึงทำให้นักจัดซื้อทำงานลำบากมาก วิธีแก้ไขที่สรุปไว้ก็คือ...ให้เขาระบุอัตราแลกเปลี่ยนไว้ในใบเสนอราคาด้วยพร้อมทั้งแจ้งด้วยว่าใช้อัตราของแหล่งไหนและจะมีการปรับราคาตามอัตราแลกเปลี่ยนโดยจะยึดวันส่งสินค้าหรือวันที่ทำสัญญาซื้อขายหรือวันชำระเงินเป็นหลักกันแน่...ใช้วิธีสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าที่ราคาปัจจุบัน (ถ้ามั่นใจมาก)...หาแหล่งข้อมูลให้มากขึ้นทั้งในและต่างประเทศเพื่อใช้วิเคราะห์แนวโน้มราคา...ให้เขาขึ้นราคาในใบเสนอราคา (ถ้าเขาขอม)...ให้เขาปรับราคาได้ตามอัตราแลกเปลี่ยน เพราะเราควรจะให้ความยุติธรรมกับเขาด้วย...ไปดูสต็อกสินค้าของเขาเพื่อมิให้ถูกหลอกว่าเป็นของราคาเก่าหรือใหม่... ให้เขาใช้ opened book policy กับเรา

ปัญหาข้อที่ 2 สินค้าขาดต่องรอนาน ทำให้เราเสียหาย วิธีแก้ไขคือ... ทำ Rolling forecast ทั้งปีให้เขาไปเลยโดยมีการทบทวนแก้ไขเป็นรายเดือน... หาสินค้าทดแทน... ประชุมกำหนดสเปคใหม่เพื่อให้มีทางเลือกมากขึ้น...หาซัพพลายเออร์รายใหม่... ไปเยี่ยมซัพพลายเออร์เพื่อขอคุ้ระดับสต็อกสินค้าคงคลัง... พุดคุยและสร้างสัมพันธ์ภาพให้ดีขึ้นเพื่อไม่ตกข้อมูลข่าวสารและสร้างความร่วมมือที่ดีกว่าเดิม

ปัญหาข้อที่ 3 ธนาคารไม่ยอมให้แก้ไข L/C ทางแก้ในประเด็นนี้คือ... ให้บริษัทแม่ในต่างประเทศช่วยค้ำประกันเพื่อเพิ่มความเชื่อถือ... เจรจากับซัพพลายเออร์ขอเปลี่ยนเงื่อนไขการซื้อขายโดยไม่ใช้ L/C... ลดจำนวนการสั่งซื้อลงไปตามวงเงินที่มีอยู่

ปัญหาข้อที่ 4 ซัพพลายเออร์ขอลดระยะเวลาการชำระเงินทางแก้ปัญหาคือ... เจรจาต่อรองแบบ give and take คือยอมให้ลดเวลาแต่ต้องลดราคาด้วย... ใช้เทคนิคการต่อรองแบบแข็งกร้าวไม่ยอมให้ลดโดยอ้างว่าเป็นนโยบายของบริษัท (take it or leave it) หรือข่มขู่ไปเลยถ้าเรานั้นใจว่ามี Bargaining power สูงกว่า เช่น นอกจากไม่ยอมให้ลด Payment term แล้ว ยังให้ยืดระยะเวลาออกไปอีกด้วย

ปัญหาข้อที่ 5 เขาไม่ยอมเสนอราคา แก้ไขโดย... บอกว่าทำมาเดอะและให้ระบุชัดเจนไปเลยว่าเสนอราคาตามนี้โดยมีเงื่อนไขว่าอัตราแลกเปลี่ยนที่เท่าไร...ยอมให้เขากำหนดการขึ้นราคาให้สั้นลง... ทำใบเสนอราคาโดยร่วมกันกำหนดอัตราแลกเปลี่ยน... ถ้าไม่เสนอราคาใหม่หมายความว่าให้ใช้ใบเสนอราคาครั้งล่าสุดเสมอ... ถ้าไม่เสนอราคาก็ให้ใช้ราคาเฉลี่ยที่ขายให้ในเดือนที่แล้ว

ปัญหาข้อที่ 6 ตกค้างซื้อขายกันเรียบร้อยแล้วแต่ขอขึ้นราคาภายหลังเพราะสต็อกเก้หมด วิธีแก้ไขคือ... ยินกรานไม่ยอมให้ปรับราคา... เจรจาต่อรอง... ซัพพลายเออร์ใหม่... หาสินค้าทดแทน... กำหนดสเปคใหม่ที่ไม่บีบตัวเอง... ให้ลงนาม

ยืนยันตอบรับใน P.O. ทุกครั้งเพื่อป้องกันการเบี้ยว

ปัญหาข้อที่ 7 ซัพพลายเออร์ขึ้นราคาโดยไม่เตือนล่วงหน้า ให้แก้ไขโดย... ต่อรองขอใช้ราคาเดิมไปอีกครั้งหนึ่งและให้เร่งทำใบเสนอราคามาใหม่สำหรับการขายครั้งต่อไป... ให้เขายืนยันตอบรับใบสั่งซื้อเสมอเพื่อใช้อ้างอิงหรือฟ้องร้องได้... สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับเขาเพื่อทราบข้อมูลแนวโน้มต่างๆ

ปัญหาข้อที่ 8 เขาขึ้นราคาลิ้นค้านำเข้าเกินความเป็นจริง แก้ไขโดยการ... นำเข้าเอง... หาสินค้าทดแทน... หาผู้ขายรายใหม่ที่ชื่อสตัยกว่า... อ้างข้อมูลที่มืออยู่เพื่อใช้ต่อรอง... ร้องเรียนกระทรวงพาณิชย์... ให้ผู้บริหารระดับสูงทั้งสองฝ่าย พุดคุยตกลงกัน... ให้ทำ cost breakdown มาให้ดู... ทำประมาณการใช้และการซื้อให้เขาทราบล่วงหน้ามากขึ้นเพื่อให้เขาวางแผนได้... ทบทวนระบบการเลือกซัพพลายเออร์

ปัญหาข้อที่ 9 ติดต่อซัพพลายเออร์รายใหม่ได้แล้ว แต่เขาขอให้จ่ายเป็นเงินสด ทางออกคือ... ยอมจ่ายสดแต่ขอทยอยจ่ายเป็นงวด... บอกให้เขารู้ว่าระบบจ่ายเงินสดของบริษัทเรานั้นยุ่งยากกว่าระบบจ่ายเป็นเช็คคณะจะบอกให้... ยินกรานว่าเป็นนโยบายบริษัทที่ไม่จ่ายเงินสด... ยอมจ่ายสดไปก่อนในครั้งแรก แล้วค่อยขอเป็นเครดิตในครั้งถัดไป... เชิญเขามาที่บริษัทเพื่อให้เขามั่นใจว่ายังมั่นคงแข็งแรง... ถ้าไม่มีทางออกก็ยอมไปก่อนและต้องรีบหาเจ้าใหม่โดยด่วน... ใช้ระบบซื้อผ่านโบรกเกอร์หรือใช้ service runner

ปัญหาข้อ 10 บริษัทของเรามีปัญหาไม่สามารถชำระเงินให้เขาได้ตามกำหนด วิธีแก้ไขคือ...จ่ายดอกเบียดเซยให้เขาอย่างยุติธรรม...บอกผู้บริหารของเราให้รู้ว่าถ้าจ่ายไม่ตรงเราอาจหาผู้ขายไม่ได้แล้ว... หมุนเวียนการจ่ายเงินล่าช้าไปยังซัพพลายเออร์แต่ละราย...บอกให้เขารู้ล่วงหน้าไปเลย...เจรจาด່อรองขอยืดเครดิตเทอม... ขอแบ่งจ่ายเป็นงวดๆ... ักุเงินมาเสริมสภาพคล่อง... รักษาเครดิตกับรายใหม่ไว้ให้ดี ส่วนรายเก่าก็พุดจาชี้แจงขอร้องให้ช่วยเหลือกันบ้างในฐานะที่ซื้อขายกันมานาน...สร้างสัมพันธ์ภาพที่ดีกับซัพพลายเออร์... ควบคุมระดับพัสดุดคงคลังของเราให้ดีเพื่อลดค่าใช้จ่าย...กำหนดนโยบายการซื้อเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย

ปัญหาข้อที่ 11 ฝ่ายขายของเราพยากรณ์ผิดพลาดมากมาย ฝ่ายโรงงานของเราก็ปรับเปลี่ยนแผนการผลิตบ่อยครั้ง ส่งผลให้ระบบจัดซื้อผิดพลาดและเกิดปัญหามาก แก้ไขปัญหานี้โดย... ฝ่ายจัดซื้อต้องเข้าไปประชุมกับทุกฝ่ายภายในบริษัทให้มากขึ้นเพื่อทราบข้อมูลทุกระยะอย่างรวดเร็ว... ชี้แจงให้ฝ่ายขายและฝ่ายผลิตทราบปัญหาของฝ่ายจัดซื้อเพื่อความร่วมมือที่ดีขึ้น... ให้ฝ่ายขายต้องรับผิดชอบในสิ่งที่พยากรณ์ด้วย... ให้ฝ่ายขายทบทวนพยากรณ์ถี่มากขึ้น... ชี้แจงให้ซัพพลายเออร์ทราบการเคลื่อนไหวของเราทุกระยะ... หาซัพพลายเออร์สำรองไว้มากขึ้น

ปัญหาข้อที่ 12 ต้นทุนของบริษัทเราสูงขึ้นแต่ปรับราคาขายไม่ได้ ฝ่ายจัดซื้อช่วยแก้ปัญหาคือ...ให้ข้อมูลเพื่อเปลี่ยนแปลงสเปควัตถุดิบหรือสินค้าเพื่อลดต้นทุน... ใช้ระบบ Early supplier involvement (ESI) เพื่อร่วมปรึกษาพัฒนา

ผลิตภัณฑ์ใหม่ และการทำกิจกรรมลดต้นทุน หรือการวิเคราะห์คุณค่า หรือวิศวกรรมคุณค่า... ทำกิจกรรมลดต้นทุนร่วมกับฝ่ายอื่นในบริษัท...ให้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนวัตถุดิบเพื่อนำเสนอกรรมการค้าภายใน...ให้ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนเพื่อให้ฝ่ายขายชี้แจงกับลูกค้า...เปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานเสียใหม่เพื่อช่วยกันลดต้นทุน

ปัญหาข้อที่ 13 บุคลากรฝ่ายจัดซื้อมีความสามารถไม่เพียงพอ ข้อนี้แก้ไขโดย...ดูแลและสอนงานให้ใกล้ชิดยิ่งขึ้น...วัดผลหลังจากได้ส่งไปเข้าคอร์สสัมมนา... จัดฝึกอบรมสัมมนาเป็นระยะอย่างต่อเนื่อง...บอกให้พนักงานทราบถึง Job description และ Career path อย่างชัดเจนเพื่อกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาตนเอง...กำหนดคุณสมบัติของพนักงานที่จะรับเข้ามาใหม่ให้รัดกุม...เมื่อรับพนักงานใหม่ต้องฝึกอบรมปฐมนิเทศน์ให้ดี...สนับสนุนการวัดความรู้ความสามารถของฝ่ายจัดซื้อโดยการสอบรับประกาศนียบัตร C.P.S. หรือ C.P.K.

ปัญหาข้อที่ 14 บริษัทตั้งงบประมาณการพัฒนาบุคลากร แก้ไขได้โดย... จ้างวิทยากรมาจัดฝึกอบรมภายในซึ่งเสียค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการส่งคนไปเข้าอบรมข้างนอก... จัดฝึกอบรมภายในโดยทำกันเอง...ขอให้ซัพพลายเออร์ช่วยเป็นวิทยากรให้ฟรี...ขอให้ซัพพลายเออร์ช่วยเป็นสปอนเซอร์จัดสัมมนาให้...ทยอยส่งบุคลากรไปรับการอบรมเท่าที่จำเป็นอย่างแท้จริง...ให้บุคลากรที่เกี่ยวข้องสอบวัดความรู้ทาง C.P.S. หรือ C.P.K. เพื่อจะรู้ว่าจุดอ่อนของพนักงานแต่ละคนอยู่ที่ใดบ้าง จากนั้นจึงพิจารณาฝึกอบรมเฉพาะส่วนที่บกพร่อง...ชี้แจงให้ผู้บริหารทราบว่าในยุคนี้ บริษัทมีความจำเป็นต้องมีบุคลากรที่เก่งมากกว่ายุคปกติหลายเท่า จึงขอให้ทบทวนเรื่องงบประมาณการอบรมสัมมนาเสียใหม่ด้วย...พัฒนาคนในราคาที่เหมาะสมโดยเป็นสมาชิกวารสารรายเดือน วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ...สนับสนุนให้บุคลากรจัดซื้อทุกระดับขึ้นเป็นสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อ เพื่อทราบความเคลื่อนไหวในวงการ ซึ่งจะเป็นสิ่งกระตุ้นให้เกิดความกระตือรือร้นและมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตนเอง

ปัญหาข้อที่ 15 บริษัทลดจำนวนบุคลากรลงทำให้งานค้างค้ำงมาก คำตอบคือ... เปลี่ยนระบบการทำงานดั้งเดิมเป็นแบบ Out-sourcing... วิเคราะห์ระบบงานที่ท้ออยู่ อะไรและขั้นตอนใดที่เป็น Non-value added activity ต้องขจัดทิ้งไปให้หมด อย่าให้หลงเหลือไว้อีกเป็นอันขาด... ถ้าทำได้อย่างว่าจะลดภาระลงไปมาก บางทีอาจพบว่ากลับมีเวลาเหลือพอที่จะทำอะไรได้อีกแยะเลย

ปัญหาข้อที่ 16 สุดท้ายคือพบว่าบรรดาปัญหาทั้งหลายมักเกิดจากหรือมักจะเกี่ยวพันกับซัพพลายเออร์เสมอ เพื่อจะขจัดปัญหาและป้องกันมิให้เกิดซ้ำอีกในภายหน้า ควรจะสร้างสัมพันธ์ภาพกันโดยวิธีใด คำตอบคือ... กำหนดเป็น Mission (พันธกิจ) ของบริษัทไปเลย... สร้างสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องไม่ขาดตอน... จัดงานสังสรรค์กับซัพพลายเออร์ปีละครั้ง อาจเป็นการประชุมหรือ Thank you suppliers... สร้างระบบ Early supplier involvement (ESI) ให้เคยชิน... ร่วมมือกัน

ทำ Cost reduction activity... แนะนำลูกค้าใหม่ให้เขาและช่วยเหลือเขาด้วยความจริงใจ...ถ้ามีการติดต่อซื้อขายกันมากและนานแล้วอาจรวมถือหุ้นด้วย...เลือกและประเมินทำ Rating ให้เหมาะสมถูกต้อง

จบแล้วครับ เป็นอันว่าได้สรุปข้อมูลทั้งหลายทั้งสิ้นที่ได้จากการระดมสมองนักจัดซื้อแก้ปัญหาฝ่าวิกฤตเอามาให้ท่านผู้อ่านได้พิจารณาเลือกสรรเอาไปใช้ข้อสรุปการแก้ปัญหาในแต่ละประเด็นที่ท่านได้อ่านไปแล้วนั้น เป็นฝีมือของคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย เป็นผู้จัดบันทึกไว้อย่างละเอียดยิบ แต่ได้สรุปเลือกเอาเฉพาะเนื้อหาสำคัญเท่านั้นมาพิมพ์ไว้เพื่อจะได้ไม่เบลอเนื้อที่ ขณะนี้เราพิมพ์ "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" เดือนละเกือบหมื่นฉบับ ราคากระดาษก็แพงหูฉี่ ผมทั้งเห็นใจและเห็นคุณค่าของสถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติที่กักฟันสู้กับปัญหาร้อยแปดและประดับประดาประคองให้ผลิตจดหมายข่าวรายเดือนฉบับนี้มาจนถึง ฉบับที่ 24 ครบ 2 ปีพอดีแล้ว นับว่า ธรรมนิติ ได้สร้างคุณประโยชน์ต่อวงการจัดซื้อของเราเป็นอย่างยิ่ง

ผมลองไปค้นฉบับเก่าๆ ดูพบว่า สมัยนั้นเราใช้กระดาษดีกว่าหนากว่า และพิมพ์หลายหน้ากว่าส่วนตอนนี้แม้จำนวนหน้าจะลดลง แต่เราก็พิมพ์อักษรตัวเล็กลงนิดหน่อยเพื่อให้บรรจุเนื้อหาได้เท่าเดิม จากนั้นก็ลดคุณภาพของกระดาษลงอีกนิดหน่อยเพื่อสู้กับราคาต้นทุนที่สูงขึ้น ก็ถือว่าเป็นการปรับเปลี่ยนสเปคให้เหมาะสมกับสถานการณ์โดยมิได้ลดคุณค่าลงไป และนี่ก็เป็นวิธีแก้ปัญหาฝ่าวิกฤติของธรรมนิติอย่างหนึ่งโดยไม่จำเป็นต้องไปประชุมระดมสมองกับนักจัดซื้อในวันนั้นเลย

ขออัยว่า ในยุค IMF นี้ ทุกบริษัทต้องการให้พนักงานมีความเก่งมากกว่ายามที่บ้านเมืองปกติ มิฉะนั้นแล้วคงไม่สามารถจะช่วยกันนำพาบริษัทให้พ้นปากเหี่ยวปากกาไปได้ คนจะเก่งได้ก็ต้องมีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง... แล้วท่านล่ะ... เป็นคนเก่งในสายตาของบริษัทของท่านหรือยัง

ก่อนจบอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับครบรอบสองปี ผมขอขอบพระคุณท่านทั้งหลายที่กรุณาติดต่อสอบถามและสมัครเป็นสมาชิกวารสารรายเดือนภาษาไทยผสมอังกฤษชื่อ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ ซึ่งมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest ซึ่งผมใคร่แนะนำท่านที่เพิ่งจะสมัครว่า ควรจะขอรับหนังสือตั้งแต่ฉบับมกราคมไปเลยจะดีที่สุด เพราะมีเนื้อหาสาระที่ท่านไม่ควรพลาดเป็นอย่างยิ่ง หากอ่านที่ไหนไม่ได้หรือครบ เชื่อผมเถอะ และหากท่านอยากจะทำเรื่องใดเป็นพิเศษ ก็ติดต่อไปได้ครับที่โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328-747-4123 อีเมล cheocharn@thai.org



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สรรมนิต

ปีที่ 3 ฉบับที่ 25 มิถุนายน 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ท้าทาย ตามประธานักจัดซื้อ

ผ่านไปแล้วกับ 2 ไตรมาสแรกของปี 2541 ฝนฟ้ายังคงตั้งเค้าหะมีนดำ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สภาพคล่องทางการเงินที่เคยตั้งความหวังไว้ว่าจะต้องดีขึ้น กลับส่อแววว่าจะยังคงอยู่ท่ามกลางปัญหาเช่นเดิม ในขณะที่เกมทางการเมืองระหว่างรัฐบาลกับพรรคฝ่ายค้าน แม้ว่าจะไม่ดุเดือดเผ็ดร้อน แต่ก็สามารถสร้างแรงกดดันซึ่งกันและกันได้อย่างน่าทึ่งโย...หากสภาพของชาติบ้านเมืองที่ประสบอยู่กับปัญหาเศรษฐกิจและการเมืองที่ยื้อยืดกันอยู่เช่นนี้...ชะตากรรมของประชาชนจะมีความเป็นอยู่ที่ดีได้อย่างไร

ไม่อยากหลับตานึกภาพเห็นคนตกงานที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในครึ่งปีหลัง

ไม่อยากหลับตานึกภาพเห็นผู้คนกินอยู่อย่างยาก และไม่อยากหลับตานึกภาพเห็นโศกนาฏกรรมที่เกิดขึ้นจากความหิวโหย...

จะต้องสร้างความอดทนกันไปอีกนานเท่าไร บริษัทและหลายหน่วยงานลดคน ลดงาน จนกระทั่งต้องหยุดกิจการไปอย่างเจ็บปวดที่แล้วที่เล่า ผู้บริหารทุกแห่งหืดขึ้นคอได้แต่สวดมนต์ภาวนา...ว่าอย่าได้เป็นเช่นนั้นเลย เพราะเส้นด้ายเริ่มตึงเต็มที

โอบอ้อมอารี มีเมตตาและจุนเจือต่อกัน

สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิตยงยีนหัยครับใช้บริการทางด้านอาหารสมองเพื่อบ่มความรู้ ความสามารถ เอาไว้ใช้ท่ามกลางวิกฤตอยู่เช่นเคย สนใจติดต่อขอทราบรายละเอียดได้ที่ โทร. 912-3059-63



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

ลดค่าใช้จ่าย โดยการทบทวนระบบจัดซื้อ และบริหารพัสดุ



โดย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

นี้

นับตั้งแต่การประกาศให้ค่าเงินบาทลอยตัวเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 เป็นต้นมา จนถึงบัดนี้เป็นเวลา 11 เดือนแล้ว ประเทศไทยได้ประสบภาวะวิกฤตอย่างหนักหนาสาหัสมาตลอดมีตัวเลขเปิดเผยว่าบริษัทประมาณ 8,000 แห่งได้ปิดกิจการไปแล้ว และมีคนตกงานแล้วประมาณ 2 ล้านคน บริษัทที่ยังดำเนินกิจการอยู่ตอนนี้ต่างก็ระมัดระวังในการดำเนินงานอย่างยิ่งยวด มีการประหยัดและตัดค่าใช้จ่ายกันอย่างจริงจัง และมีการพัฒนาให้ทีมงานของตนเองมีความเก่งกล้าสามารถให้มากกว่าปกติ

กล่าวกันเสมอว่าในยุคที่เกิดวิกฤตการณ์นั้น **พึงใช้วิกฤตให้เป็นโอกาส** ที่จะต้องแก้ไขหรือเปลี่ยนแปลงและปรับสภาพวิธีการทำงานเสียใหม่ เริ่มต้นจากการพิจารณาดูกิจกรรมทั้งหลายทั้งปวงที่ปฏิบัติอยู่นั้นว่า แต่ละขั้นตอนมีความจำเป็นจริงหรือไม่ทำได้ไหม เปลี่ยนไปใช้วิธีอื่นไม่ได้ หรือมีวิธีอื่นใดบ้างหรือไม่ที่จะเสียค่าดำเนินการต่ำกว่าที่เป็นอยู่นี้ ไม่มีวิธีอื่นใดแล้วหรือที่จะทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงกว่านี้และจะต้องค้นหาให้พบให้ได้ว่ามีกิจกรรมใดบ้างที่ไม่เพิ่มคุณค่า (non-value added activities) เมื่อพบแล้วต้องตัดทิ้งออกไปโดยเร็ว และต้องมีวิธีป้องกันมิให้เกิดซ้ำอีกในอนาคต

เป็นที่ทราบกันอยู่แล้วว่า ธุรกิจทุกชนิดต่างก็แสวงหาผลกำไรด้วยกันทั้งสิ้น และต่างก็ประสงค์จะทำกำไรให้สูงขึ้นเรื่อยๆ

การจะเพิ่มกำไรให้สูงขึ้นก็มีเพียง 2 วิธีเท่านั้นคือ เพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นและ/หรือลดค่าใช้จ่ายให้ต่ำลง การเพิ่มยอดขายให้สูงขึ้นใดๆ ก็อยากได้ด้วยกันทั้งนั้น แต่ทำยากมากและในภาวะวิกฤตที่เป็นอยู่นี้ ก็ยิ่งยากเข้าไปอีก ดังนั้นจึงไม่แปลกอะไรเลยที่ทุกธุรกิจต่างก็หันไปสนใจเรื่องการลดค่าใช้จ่ายกันอย่างจริงจังกว่าแต่ก่อน

การลดค่าใช้จ่ายที่หลายบริษัทได้ทำไปแล้วคือ ให้พนักงานช่วยกันประหยัดกระดาษโดยให้ใช้ทั้งสองหน้าก่อนจะทิ้ง ให้ลดการถ่ายเอกสารสำเนาหลง ให้ซื้อกระดาษชำระและจ่ายค่ากาแฟเอง ให้ปิดแอร์ 1 ชั่วโมงล่วงหน้าก่อนจะเลิกงาน ให้เปิดไฟแสงสว่างเพียงครึ่งหนึ่งของที่เคยเปิด พักกลางวันต้องปิดไฟฟ้าเสมอ ตัดโบนัสไม่ขึ้นเงินเดือน บางแห่งขอลดเงินเดือนด้วยซ้ำไป ถ้ามีคนลาออกก็ไม่ให้จ้างคนแทนคนที่เหลืออยู่ก็ถูกฟังทุกวันว่าจำเป็นต้องอยู่หรือไม่ บางทีก็ถือโอกาสไล่ออกเสียเลย

ในฐานะที่ผมมีประสบการณ์ในงานเกี่ยวกับการผลิต การวางแผนการผลิต การบริหารสินค้าคงคลัง การบริหารงานจัดซื้อ การบริหารพัสดุและโลจิสติกส์ เป็นเวลานานับสิบปีในบริษัทนานาชาติชั้นนำ อีกทั้งเป็นที่ปรึกษาของหลายบริษัท และเป็นวิทยากรบรรยายในหัวข้อเรื่องเหล่านี้มานานปีทั้งในประเทศและต่างประเทศ บวกกับประสบการณ์ที่ได้มาจากการดำรงตำแหน่งนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ผมจึงใคร่นำความรู้และประสบการณ์ที่สะสมไว้นั้นมาแนะนำเสนอแนะท่านเพื่อเป็นวิธีลดค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมจากที่ผู้อื่นได้เสนอกันไปแล้ว ซึ่งรับรองล่วงหน้าว่าจะสามารถลดค่าใช้จ่ายลงได้อย่างมหาศาล นั่นคือการลดค่าใช้จ่ายโดยการเพิ่มประสิทธิภาพงานจัดซื้อและบริหารพัสดุ ซึ่งมีหลักการ 10 ข้อดังนี้

1. ให้บทวนกระบวนการจัดซื้อ (Purchasing Process) ที่ปฏิบัติอยู่อย่างละเอียด ต้องมั่นใจว่ากระบวนการและระบบที่ใช้อยู่นั้นมีประสิทธิภาพจริงและสอดคล้องกับนโยบาย

เช่นการรู้ข้อดีข้อเสียของนโยบายจัดซื้อทั้งสามรูปแบบ และเลือกใช้ได้อย่างถูกต้องเหมาะสมกับบริษัทของตนเอง ต้องเข้าใจจรรยาบรรณในงานจัดซื้อและมั่นใจว่ามีการปฏิบัติตามโดยเคร่งครัด ต้องรู้กระบวนการจัดซื้อว่ามีขั้นตอนตามมาตรฐานโลกและมาตรฐาน ISO-9000 อย่างไร รู้จักเอกสารที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจัดซื้อ จำนวนสำเนาของเอกสารแต่ละประเภท การไหลของเอกสาร เป็นต้น

2. ให้บทวนวิธีการจัดซื้อ (Purchasing Methods) ที่ทำอยู่ ต้องแน่ใจว่าฝ่ายจัดซื้อเข้าใจเทคนิคการจัดซื้อทุกรูปแบบครบถ้วน และสามารถเลือกใช้แต่ละวิธีได้อย่างเหมาะสมกับสิ่งของแต่ละอย่างที่ต้องการจะซื้อ

การจัดซื้อหลายวิธี อาจซื้อโดยการประกวดราคาก็ได้ ต่อรองราคาก็ได้ ใช้ระบบ Blanket order และระบบ Systems contracting ก็ได้ หรืออาจใช้วิธีอื่นอีกหลายวิธีเป็นต้นว่า Service runner, EDI, Outsourcing หรือ Petty cash purchase ซึ่งแต่ละวิธีที่กล่าวมานี้จะต้องเลือกใช้ในแต่ละกรณีให้ถูกต้อง มิใช่จะสามารถใช้แบบใดแบบหนึ่งตลอดไปหาได้ไม่

3. ให้บทวนความสามารถของการเจรจาต่อรองแบบชนะ

ทั้งคู่ (Win-win negotiations) ของฝ่ายจัดซื้อ ต้องมั่นใจว่าสามารถรักษาค่าผลประโยชน์ของบริษัทตนเองได้ โดยที่คู่แข่งเราก็มีความสุขจากการต่อรองด้วย

การเจรจาต่อรองเป็นอาวุธสำคัญในกระบวนการจัดซื้อ แต่นักจัดซื้อจำนวนมากต่อรองไม่เป็นทั้งทำและพูดอยู่ทุกวันนี้เข้าใจผิดว่าเป็นการต่อรอง ซึ่งแท้ที่จริงแล้วเป็นการสร้างศัตรูหรือสร้างความเสียหายให้บริษัทตนเองต่างหาก

4. ให้บทวนการเลือกซัพพลายเออร์ (Supplier selection) ต้องแน่ใจว่ามีหลักการ เหตุผล และแนวคิดที่ถูกต้องเกี่ยวกับ วิธีการเลือกซัพพลายเออร์

นักจัดซื้อต้องรู้ว่า เมื่อจะหาซัพพลายเออร์รายใหม่จะต้องหาจากไหน และทำไปในบางกรณีจึงต้องซื้อจากหลาย ๆ เจ้า และทำไมในบางกรณีกลับซื้อจากเจ้าเดียวจะดีกว่า ข้อดีข้อเสียของการซื้อจากต่างประเทศ ข้อดีข้อเสียของการซื้อจากในประเทศ วิธีแก้ไข ปัญหาเมื่อต้องซื้อจากเจ้าที่ผูกขาด

5. ให้บทวนการประเมินผลงานซัพพลายเออร์ (Supplier rating) ต้องมั่นใจว่ารายที่ใช้บริการอยู่นั้นมีประสิทธิภาพตามที่ต้องการ

การที่ฝ่ายจัดซื้อติดต่อซื้อสินค้าจากซัพพลายเออร์โดยที่ไม่สามารถตอบคำถามได้อย่างชัดเจนว่าทำไมจึงไม่เปลี่ยนไปซื้อเจ้าอื่นบ้าง ทำไมไม่แน่ใจว่าเจ้าเดิมดีกว่าเจ้าใหม่ หรือทำไมจึงเชื่อว่าเจ้าใหม่ดีกว่าเจ้าเดิม เหล่านี้ล้วนเป็นต้นเหตุแห่งการทำให้ต้นทุนของบริษัทสูงขึ้น และเป็นปัญหาในด้านสินบนคอร์รัปชัน นักจัดซื้อต้องมีระบบการประเมินผลงานซัพพลายเออร์อย่างเป็นมาตรฐานเท่านั้น จึงจะเป็นที่ยอมรับได้

6. ให้บทวนต้นทุนรวม (Total cost of ownership) ของพัสดุที่ซื้อเข้ามา ต้องแน่ใจว่ามีความรู้และแนวคิดที่ถูกต้องเกี่ยวกับการวิเคราะห์ราคา

นักจัดซื้อเป็นจำนวนมากเน้นที่ราคาต่อหน่วยว่าพ่อค้าเขาเสนอราคามาขึ้นละเท่าไร ด้วยเหตุนี้การต่อรองจึงเจาะจงไปที่การต่อราคาซึ่งเป็นวิธีการทำงานที่ล้าสมัยและหลงทางอย่างยิ่ง การลดต้นทุนของบริษัทใดก็ตามจะต้องเน้นที่ต้นทุนโดยภาพรวมเสมอ (Total cost of ownership - TCO) มิใช่ราคาขายต่อหน่วย นักจัดซื้อจึงต้องเรียนรู้และเข้าใจระบบการวิเคราะห์ต้นทุนและการวิเคราะห์ราคาขายให้ดี

7. ให้บทวนจุดสั่งซื้อ (Re-order point) ต้องแน่ใจว่าสามารถสั่งซื้อได้ตามเวลาที่ควรสั่งซื้อ

การที่รู้ว่าเมื่อไรควรสั่งซื้อของเข้ามาใหม่นั้นจะทำให้ไม่เกิดปัญหาการสั่งของช้าเกินไป การลิมสั่งหรือการสั่งล่วงหน้าเร็วเกินไป ซึ่งเป็นผลเสียทั้งสิ้น นักจัดซื้อควรรู้วิธีกำหนดจุดสั่งซื้อ อันอาจใช้วิธีคำนวณตามสูตร หรืออาจใช้ประสบการณ์จากทีมงานมาเป็นตัวกำหนดก็ได้

8. ให้บทวนปริมาณการซื้ออย่างประหยัด (Economic order quantity) ต้องแน่ใจว่าได้สั่งซื้อในจำนวนที่ถูกต้องเหมาะสม

การที่ซื้อของโดยที่ดู packing size บังคับให้ต้องซื้ออย่างต่ำเท่านั้นเท่านั้น เป็นความเสียหายของฝ่ายผู้ซื้อ การซื้อของที่คำนึงถึงส่วนลดและของแถมก็อาจตกหลุมพราง นักจัดซื้อต้องทำงานอย่างเป็นระบบเท่านั้นจึงจะสามารถรักษาผลประโยชน์ของบริษัทได้

9. ให้บทวนระดับสต็อก (Stock level) ของสิ่งที่เก็บไว้ตามจุดต่าง ๆ ของบริษัท ต้องแน่ใจว่าเข้าใจวิธีการและเหตุผลพร้อมทั้งเข้าใจการคิดคำนวณค่าเสียหายอันจะเกิดขึ้นเมื่อสต็อกสูงและเมื่อของขาดมือ

การมีสต็อกสินค้าและวัตถุดิบเก็บไว้เป็นเรื่องอันตรายและเป็นต้นเหตุของเงินจม หลายบริษัทต้องขาดทุนย่อยยับเพราะการมีของเก็บในระดับที่สูงมาก แต่อีกหลายบริษัทก็เสียโอกาสไปอย่างน่าเสียดายอันเกิดจากการเก็บสต็อกที่ต่ำเกินไป การกำหนดระดับสต็อกที่เหมาะสมจึงเป็นหัวใจของการทำงาน

10. ให้บทวนการทำรายงานจัดซื้อ (Purchasing report) ต้องมั่นใจว่าเป็นรายงานที่เกิดประโยชน์ต่อผู้บริหารในการติดตามและทำให้สามารถรู้ถึงจุดอ่อนจุดแข็งของระบบจัดซื้อ และยังเป็นเครื่องมือในการวัดผลงานจัดซื้อด้วย

นักจัดซื้อจำนวนมากไม่ทราบว่าจะทำรายงานจัดซื้อแบบใดจึงจะถูกใจผู้บริหาร และผู้บริหารจำนวนมากก็ไม่ทราบ จะสอนให้นักจัดซื้อทำรายงานอย่างไรจึงจะถูกใจตน ผลที่ตามมาคือ ความบกพร่องในระบบจัดซื้อถูกหมกหมมไว้จนโดยที่ไม่เจตนา ส่งผลเสียหายต่อบริษัทเป็นอันมาก และในทางกลับกัน ผลงานดี ๆ เด่น ๆ ของนักจัดซื้อก็ไม่สามารถจะรายงานตีแผ่ให้ปรากฏต่อสายตาผู้บริหาร อันเนื่องมาจากนักจัดซื้อทำรายงานไม่เป็น ผู้บริหารจึงไม่เห็นความดีความชอบ และนักจัดซื้อก็หมดกำลังใจเพราะรู้สึกที่ไม่ได้รับความยุติธรรม นอกจากนั้นวิธีการประเมินผลงานจัดซื้อที่ถูกต้องและเป็นรูปธรรมที่ชัดเจนนั้น ทั้งนักจัดซื้อเองและผู้บริหารต่างจะต้องรู้และเข้าใจในประเด็นเหล่านี้ให้ตรงกัน

ขั้นตอนที่จะบทวน 10 หัวข้อดังกล่าวไว้นี้ แต่ละบริษัทสามารถลงมือทำได้ทันที สามารถทำได้ตลอดเวลาไม่ว่าเศรษฐกิจจะดีหรือเลวก็ทำได้ และทำเมื่อไรก็เกิดประโยชน์เสมอ หากคิดจะทดสอบดูว่ามีความเข้าใจหรือความรู้เกี่ยวกับที่พมกล่าวนี้นักน้อยเพียงใดนั้น ขณะนี้ไม่มีวิธีอื่นใดที่จะทดสอบได้ นอกจากต้องลองไปสอบวัดความรู้ดูเอาเอง การสอบที่ว่านี้คือการสอบ C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) และการสอบ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ซึ่งสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเป็นผู้จัดสอบให้ปีละ 2 ครั้ง คือวันอาทิตย์สัปดาห์สุดท้ายของเดือนมีนาคมและวันอาทิตย์สัปดาห์สุดท้ายของเดือนกันยายนสม่ำเสมอ จัดสอบมาทั้งหมด 8 งวดแล้วละครับ

แม้ว่าบางท่านจะสอบผ่านและได้รับวุฒิบัตรไปแล้วก็ตาม มิได้หมายความว่าเหตุการณ์เรียนรู้ได้แล้วก็ไม่ ทั้งนี้เพราะวิทยาการใหม่ก็เกิดขึ้นตลอดเวลาไม่หยุดยั้งเช่นกัน สมัยก่อนพูดถึงงานจัดซื้อแต่ไม่มีใครพูดถึงการบริหารพัสดุต่อมาพูดถึงการบริหารพัสดุแต่ไม่มีใคร

พูดถึงโลจิสติกส์ และบัดนี้เขาพูดถึงถึงเรื่องซัพพลายเชนพูดถึง ECR กันไปโน่นแล้ว ถ้าใครหยุดการเรียนรู้ก็แปลว่าถอยหลังลงคลองหยุดอยู่เฉย ๆ ปีเดียว โพล่น้ำมาอีกทีอาจกลายเป็นโดโนเสาร์ที่พูดกับใครไม่รู้เรื่องก็เป็นได้นะครับ จึงขอเชิญชวนให้ทุกท่านติดตามวิทยาการในวงการนี้อย่างใกล้ชิดโดยการสมัครเป็นสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อ “วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ” ภาษาอังกฤษเรียกว่า “Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest” เพียงปีละ 1,200 บาทเท่านั้นต่อ 12 เล่ม แล้วท่านก็จะไม่ตกขุ่นอีกต่อไป

ต่อไปนี่คือตัวอย่างของเรื่องทีลงพิมพ์ไปแล้วเป็นต้นว่า... ปัญหากฎหมายในงานจัดซื้อ... ปัญหาเรื่องลายเซ็น... วิสัยทัศน์คลังสินค้ายุคใหม่... ใน P.O. ควรพิมพ์เงื่อนไขไว้อย่างไร... บทบาทของโลจิสติกส์... บริหารซัพพลายเชนต่างจากบริหารซัพพลายเออร์อย่างไร... การบริหารพัสดุแบบมีระดับโลก... การปรับลดองค์กรเพื่อความอยู่รอด... เทคนิคการจัดการดีซียุคใหม่... วิฤตจัดซื้อในอุตสาหกรรมเกษตร... รูปแบบความสามารถนักจัดซื้อยุคใหม่... การเลือกซื้อรถโฟลกลิฟต์... การเจรจาและต่อรอง... เทคนิคการจัดซื้อแบบที่ไร้ประสิทธิภาพ... การโกงประกันภัย... จัดหาต่างจากจัดซื้ออย่างไร... ศาสตร์และศิลป์ของบรรจภัณฑ์... วิธีพัฒนาอาชีพจัดซื้อภายใต้วิกฤต... เทคนิคการลดสต็อกยา... การซื้อแบบเฮดดิ้ง... Y2K สำหรับนักจัดซื้อ... ความน่าเชื่อถือของนักจัดซื้อยามวิกฤต... วิธีควบคุมพัสดुरาคาต่ำ... ศัพท์แสงในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุที่ควรรู้ เช่น Benchmarking, Backdoor selling, Kickback, Barter, Cost avoidance, Standardization, Single source, Sole source, QR, Cycle time, Life cycle cost, Demurrage charge, Reverse marketing, Hedging, Hand-to-mouth-buying, Forward buying, Speculative buying, Future contracts, Open-end-order, Stockless purchasing ฯลฯ

ทุกเรื่องนั้นพิมพ์ไว้เป็นภาษาไทยอ่านเข้าใจง่าย ใช้เวลาน้อย อีกทั้งมีค่าแปลเป็นภาษาอังกฤษให้ลอกเอาไปทำรายงานได้ถ้ามีผู้บังคับบัญชาเป็นต่างชาติ แต่ถ้าไม่ใช้ทำรายงานก็เอาไว้ฝึกปรีใช้ขัดสนิมภาษาอังกฤษของตนเองไว้ให้พร้อมตลอดเวลา ต่อไปนี้ภาษาอังกฤษจะกลายเป็นคุณสมบัติที่สำคัญมากของนักจัดซื้อยุคใหม่อย่าประมาทเป็นอันขาด ทุกคนต้องเตรียมตนเองให้มีความรู้ความสามารถทันสมัยและพร้อมที่จะถูกเรียกตัวได้เสมอเมื่อฟ้าเริ่มใสถ้ารอไปเตรียมเอาตอนนั้นเห็นทีจะไม่ทันการณ์ เพราะคู่แข่งตอนนั้นอาจมีตั้ง 4 ล้านคนเข้าไปแล้วก็ได้ละ จะบอกให้

ท่านที่สนใจเรื่องการสอบหรือเรื่องวารสารก็ตาม ติดต่อได้ที่โทรศัพท์ 260-7326-8 หรือโทรสาร 260-7328 หรืออีเมล cheocharn@thai.org



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

รสนนิก ปีที่ 3 ฉบับที่ 26 กรกฎาคม 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

หักทนาย ตามประธานักจัดซื้อ

เป็นอย่างไบบ้างนักจัดซื้อทุกท่าน
จากขั้นตอนจัดซื้อ...สู่ขั้นตอนการติดตามหนี้!!!

ยังคงเป็นเรื่องหัวหมุนอึ้งตึ้งนั่งในเวลาหนึ่งของแต่ละบริษัท คือ เรื่อง "ลูกหนี้" ที่หนักหนาสาหัสเข้าไปใหญ่ก็เห็นจะเป็น "การทวงหนี้" โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่ต้องอาศัยกลยุทธ์และชั้นเชิงที่ไม่ต่างกับชั้นเชิงตอนเกลี้ยกล่อมชายอย่างไรอย่างนั้น ไม่อยากจะโทษว่าเป็นผลงาน เป็นวีรกรรมของฝ่ายจัดซื้อที่ก่อเอาไว้...ไม่เลย...ไม่เลย...เพราะตอนนี้ที่โหนๆ ก็ตาม "จัดซื้อ" มีความระมัดระวังตัวมากเป็นที่สุดเพราะโดนประกาศิตผู้บริหารบอกว่า save นะเพีย! ที่เห็นและเป็นอยู่ก็มีแต่ฝ่ายขายเท่านั้นแหละที่พยายาม (ยัดเยียด) ขายและจับจัดซื้ออยู่ทุกวิถีทาง แดมยังกระซิบส่งท้ายอีกว่า

เงินสदनะที่..!

ภาวะเช่นนี้ขอเครดิตแค่ 15 วันก็แล้วกัน..!

หรือวันส่งของจ่ายก่อนครึ่งหนึ่งนะครับ...ทำนองนี้

เหล่านี้คือเหตุการณ์ที่จัดซื้อ ฝ่ายขาย และบัญชี กำลังเผชิญผลการเจรจาต่อรองจะเป็นเช่นไร เทคนิคและจิตวิทยาของใครเหนือกว่า ฝ่ายนั้นก็เปรียบไป การอาศัยชิงไหวชิงพริบจึงไม่น่ามองข้าม ใครจะว่าหน้าด้านก็ช่าง (ในยามนี้ขอเอาตัวรอดก่อน)

และที่แน่นอนที่สุด ข่าวสารข้อมูล ความเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ เกี่ยวกับการซื้อ การขาย ลูกหนี้ เจ้าหนี้จะออกมาเยอะมาก นักจัดซื้อไม่ควรพลาดเป็นสถานการณ์ที่ใกล้ตัวเราเหมือนกัน

ที่แน่นอนที่สุดเพื่อเข้ากับกระแสวิกฤตและความจำเป็นที่จะต้องอาศัยข้อมูลความรู้ รวมทั้งด้านกฎหมาย "ธรรมนิติ" ได้จัดสัมมนาเรื่อง กลยุทธ์การติดตามหนี้ ในปลายเดือนกรกฎาคมนี้ สนใจรีบติดต่อขอเข้าร่วมสัมมนาด่วน ที่หมายเลขโทรศัพท์ 912-3059-63 โทรสาร (662) 912-3051-4 รวมทั้งหลักสูตรด้านกฎหมาย บัญชี ภาษีอากร ที่น่าสนใจอีกมากมาย



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

จดหมายจาก ผู้ปรารถนาร้าย



โดย

คุณเชียวชาญ รัตนมัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

นี้ บจากที่ประเทศไทยประกาศให้ค่าเงินบาทลอยตัวเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2540 จนถึงบัดนี้ก็ครบ 1 ปีแล้ว คนไทยทั้งหลายก็ได้รู้รสของความลำบากและขมขื่นกันทั่วหน้า ว่ากันว่าคนที่เกิดไม่ทันสงครามโลกครั้งที่ 2 หรือแม้จะเกิดทันแต่ก็ยังเด็กเกินกว่าจะเข้าใจเรื่องราวได้นั้นก็เริ่มจะเข้าใจและรู้สึกสงสารพ่อแม่และคนที่ยู่ในยุคนั้นเป็นอย่างยิ่งว่ามีความลำบากยากแค้นปานใด ตอนนี้อยู่ไม่มีอะไรดีไปกว่าการทองคาตาและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดว่า ชยัน ประหยัด อดทน ขวนขวาย ไม่ดูตาย ทุ่มเทเติมกำลัง

และอย่าลืมสูตรเก่าที่ผมเคยเล่าให้ฟังด้วยนะครับว่า ทุกคนต้องเตรียมตัวเองให้พร้อมที่จะสู้กับปัญหาร้ายแปดที่จะเผชิญข้างหน้า บางคนที่ว่างานอยู่ในตอนนี้ก็อย่าทำตัวเป็น Unemployed person แต่ต้องเป็น Employable person คือพร้อมที่จะทำงานได้ทันทีถ้ามีโอกาส และอย่ามัวเอาแต่นั่งรอให้โอกาสวิ่งมาหา เรานั้นแหละที่ต้องแสวงหาโอกาสไปเรื่อยๆ และอย่ารอหรืออย่าบนแต่เรื่องโชคเรื่องพรสวรรค์แต่ต้องใช้พรแสวงให้มากขึ้น คือต้องขวนขวาย ผึกฝน และเสาะแสวงหาอยู่ตลอดเวลาตัวเอง

เมื่อเดือนที่แล้วมีสมาชิกท่านหนึ่งของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยโทรศัพท์มาเล่าเรื่องแปลกๆ ให้ฟังพร้อม

ทั้งส่งแฟกซ์จดหมายกลับมาให้ดูด้วย เธอบอกผมว่า เธออยู่ในตำแหน่งผู้จัดการจัดซื้อของบริษัท ส.เสื่อ (ชื่อสมมติ) ซึ่งเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่มาก รุ่งๆ ก็ได้รับจดหมายที่มีได้ลงชื่อจริงแต่ใช้ชื่อว่าจากผู้บริหารนาดีส่งไปรษณีย์มาให้ 1 ฉบับ ความว่า (ได้ตัดแปลงและแก้ไขชื่อและที่อยู่จริงในจดหมายนี้แล้ว)

เรียน ผจก. ฝ่ายจัดซื้อบริษัท ส.เสื่อ จำกัด...ทราบมาว่าท่านได้จัดซื้อสินค้ากับบริษัท อ.โอ่ง จำกัด เลขที่ 7 สุขุมวิท 500 แขวงคลองโพง เขตคลองตัน กทม. เจ้าของชื่อคุณสหัสชัยหรือคุณเบียร์ ภรรยาชื่อคุณสรวิศาหรือคุณชัย ต่อไปขอความกรุณาเถอะ หากคุณจะซื้อของจากบริษัทนี้อีก คุณควรจะต้องคำนึงถึง 1. สินค้านี้ถูกต้องตามกฎหมายหรือเปล่า 2. สินค้าได้มาตรฐานไหม 3. ชื่อกับบริษัทฯ ที่มีประวัติดำเนินธุรกิจที่ดีเท่านั้นจะดีกว่า เนื่องจากคุณเบียร์และคุณชัยได้ให้ reference กับผมไว้ว่า บริษัท ส.เสื่อของคุณก็เป็นลูกค้าของเขาด้วย ผมจึงได้สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท อ.โอ่ง บ้าง ปรากฏว่าบุคคลทั้งสองดังกล่าวข้างต้นจัดส่งสินค้าเดือนผิดกฎหมายมาให้บริษัทฯ ของผมเป็นจำนวนมาก สินค้าทั้งหมดก็ไม่ได้มาตรฐาน และเมื่อไม่กี่วันก่อนตำรวจได้มีหมายค้นจากกรมตำรวจมาถึงบริษัทของผม สร้างความลำบากเดือดร้อนให้ผมเป็นอย่างยิ่ง อย่างไรก็ตาม ขอให้พนักงานจัดซื้อทุกท่านตระหนักถึงแนวทางที่ถูกต้องในการซื้อสินค้า เพื่อสังคมจะได้อยู่อย่างสงบสุขนะครับ ด้วยความนับถือ ลงชื่อ ผู้ปรารณาดี...

สมาชิกท่านนี้ส่งแฟกซ์จดหมายดังกล่าวข้างต้นให้ผมดูพร้อมทั้งชี้แจงเพิ่มเติมว่าไม่เคยซื้อของจากบริษัท อ.โอ่งแต่อย่างใดทั้งสิ้นและไม่รู้จักคุณเบียร์และคุณชัยอีกด้วย อยู่ๆ ก็มีมือดีส่งจดหมายสนท่มาให้แบบนี้ ขอคำแนะนำว่าควรจะทำอย่างไรต่อไปดี

ผมก็เลยส่งเรื่องต่อให้ท่านอุปนายกของสมาคมฯ ท่านที่เพราะคุณสุชาติ ประเสริฐสม นั้นชำนาญมากในเรื่องพรรคอย่างนี้ ทั้งในเรื่องของการสืบจับ การสอบสวน แง่มุมทางกฎหมาย และต่อไปนี่คือคำตอบที่คุณสุชาติ อุปนายกของสมาคมฯ เป็นผู้ชี้แจง เชิญอ่านได้เลยครับ

ท่านสมาชิกครับ ท่านที่ที่ผมอ่านจดหมายจากผู้ปรารณาดี (แต่โซคราย) วิสามัญสำนึกบอกว่าเป็นจดหมายของผู้ปรารณาร้ายเสียมากกว่า จึงน่าจะเป็นจดหมายของผู้ขายอีกรายที่อิฉฉา ริชยาบริษัท อ.โอ่ง เพราะขายสินค้าให้บริษัท ส.เสื่อ (ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่โตมีชื่อเสียง) ตัวเองขายให้บริษัท ส.เสื่อไม่ได้ เลยหาทางใส่ไข่ อ.โอ่ง เสียเลย ถึงไม่ยอมบอกชื่อแซ่แท้จริงมาด้วย

ถ้าเป็นอย่างนี้จริง และถ้าผมเป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของ ส.เสื่อ ผมก็จะไม่ตกใจ เพราะกว่าที่ผมจะซื้อสินค้าจากใครผมต้องดำเนินการตามขั้นตอนจัดซื้อจนเชื่อได้ว่าได้ชื่อจากผู้ขายที่วางใจได้ ไม่มีการผิดพลาด เพราะฉะนั้นผมจะไม่บ้าจี้ตามจดหมายฉบับนี้นอกจากนั้นผมจะส่งข่าวไปบอกบริษัท อ.โอ่งด้วย เพื่อว่า อ.โอ่งอาจจะรู้ก็ได้ว่าเป็นจดหมายจากผู้ปรารณาดีรายใด เพื่อจะมีโอกาสทำ ความเข้าใจกันให้กระจ่างไปเลย

และตามเป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ (ตัวจริง) ของ ส.เสื่อยืนยันว่าไม่เคยซื้ออะไรจาก อ.โอ่งเลย เรื่องก็เลยทำท่าว่าจะลึกลับขึ้นไปอีกนิด หรือว่าเป็นเรื่องปิดแข็งปิดขากันภายในฝ่ายจัดซื้อของบริษัท ส.เสื่อเองเพื่อลองของในฐานะผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อมารับตำแหน่งใหญ่ใหม่ๆ บางคำพูดที่เขียนมาดูแปร่งหูชอบกล แต่เมื่อพิเคราะห์ดูแล้วไม่ค่อยแนบเนียนเท่าไรประเด็นนี้น่าจะตัดออกไปได้

มาคิดอีกที หรือว่าเป็นเรื่องจริงของผู้ปรารณาดีที่อุตสาห์เล่าเรื่องมาให้ฟัง แต่อันที่จริงเราอยู่ในวงการจัดซื้อด้วยกัน เป็นวิชาชีพที่มีสมาคมรองรับแล้ว มีเกียรติและมีศักดิ์ศรี มีอะไรก็น่าจะเล่าสู่กันฟังได้ตรงไปตรงมา คงไม่ใช่คู่แข่งถึงขนาดจะเอาเป็นเอาตายกัน เพราะฉะนั้นก็น่าจะบอกชื่อแซมมาด้วย จะได้ช่วยกันป้องกันและกำจัดผู้ขายที่เลวๆ ให้ออกไปจากวงจรธุรกิจ หรือโทรศัพท์มาคุยกันก่อนลงมือซื้อก็ได้ ง่ายกว่าแฟกซ์มาฟ้องเรื่องนี้ตั้งเยอะ

ทำไมท่านผู้ปรารณาดีจึงหลงกลซื้อของเดือนของผิดกฎหมาย ซึ่งราคาดูท่าจะมากมายอยู่ ไม่น่าไปเชื่อลมปากของคนขายเลยว้า ส.เสื่อกี่ชื่อจากเขา เพราะความที่เห็นว่า ส.เสื่อเป็นบริษัทใหญ่โตน่าเชื่อถือก็เลยซื้อตาม ความจริงถ้าตรวจสอบ reference เสียตั้งแต่แรกก็หมดปัญหา ทำไมปล่อยให้เกิดปัญหาเดือดร้อนมากมาย แล้วมาต่อว่าต่อขานท่านองสอนคนอื่นเสียอีกแล้วตัวเองเป็นอย่างไร ถ้าซื้อสินค้าเดือนสินค้าลอกเลียนแบบโดยสุจริตคิดว่าเป็นชื่องแท้ก็ไม่มีไร อาจจะมีพอเอาตัวรอดพันข้อหาละเมิดเครื่องหมายการค้าไปได้ แต่ถ้าซื้อโดยรู้ว่าเป็นของเดือนก็มีหวังเข้าคุกตามผู้ขาย แล้วที่บอกในจดหมายมาด้วยว่าสินค้าก็ไม่ได้มาตรฐานนั้น ก็แสดงถึงฝีมือของตัวเองอยู่แล้วว่าขนาดไหน ดังนั้น ถ้าอยาก จะปรับกระบวนการในการจัดซื้อให้เข้าท่ากว่านี้ก็ควรเข้าสัมมนาหลักสูตรการจัดการพ่อค้า (How to manage your vendor) เสียหน่อยงานการก็จะเรียบร้อยกว่านี้เยอะ

แหละเมื่อคุยมาถึงตรงนี้ ถ้าผมเป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของ ส.เสื่อ ผมคิดว่าผมจะอยู่เฉยๆ ตั้งหน้าตั้งตาทำงานของผมต่อไป เพราะผมไม่ได้ซื้ออะไรจากบริษัท อ.โอ่ง และไม่รู้ว่าช่วยผู้ปรารณาดีอย่างไร เพราะไม่รู้จักชื่อและที่อยู่ครับ...

ทั้งหมดนั่นคือคำตอบที่คุณสุชาติ ประเสริฐสม อุปนายกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเป็นผู้กรุณาตอบมาให้ครับ

นิทาน (ของจริง) เรื่องนี้สอนให้รู้ว่า ทำงานอยู่แผนกจัดซื้อนั้นยุ่งจ้งเลยเนาะ หากเอาแต่ก้มหน้าก้มตาทำงานไปเรื่อยโดยไม่เงยหน้ามาดูโลกเสียบ้าง ก็อาจถูกผู้ไม่ประสงค์ดีดล่ลมถึงตายเอาได้ง่ายๆ เหมือนกัน

การเลือกซื้อของจากซัพพลายเออร์รายใดรายหนึ่งนั้นมิใช่เลือกโดยการจับไม้สั้นไม้ยาว หรืออ้างง่าย ๆ ว่าเพราะเป็นเจ้าที่ซื้อกันมาแต่เก่าก่อนจึงซื้อกันต่อมาเรื่อยๆ แต่นักจัดซื้อจะต้องมีประเด็นต่างๆ ไร่คอยวัดคอยประเมิน เพื่อมิให้เพลอไปเลือกเอาคนผิดมาทำธุรกิจด้วย

หากเป็นกรณีของการเริ่มต้นว่า ควรจะซื้อจากเจ้าไหนดี ก็

จะต้องเริ่มจากประวัติของซัพพลายเออร์หลายเจ้ามาเปรียบเทียบกันดู อาจขอให้เขารอกข้อมูลในแบบฟอร์มของเราเพื่อจะได้รู้เป็นขั้นต้นว่าบริษัทของเขาเป็นใคร มาจากไหน ตั้งมาแล้วกี่ปี มีใครถือหุ้นบ้าง ใครเป็นลูกค้าของเขาบ้าง มีผลงานอะไรที่น่ามาอวดมาคุยได้บ้าง กำลังการผลิตของเขาเป็นอย่างไร เหมาะสมที่เราจะติดต่อซื้อขายด้วยหรือไม่ ได้รับประกาศนียบัตรอะไรรับรองมาบ้าง เป็นต้น

แต่ถ้าเป็นกรณีที่ติดต่อซื้อขายกันมานานก่อนที่เราจะเข้ามาทำงานจัดซื้อเสียอีกละก็ ต้องใช้อีกวิธีหนึ่ง อยุ่ๆ ไปขอให้รอกแบบสอบถามอะไรต่อมิอะไรนั้นอาจจะดูบ่มบ่ามไปหน่อย หรืออาจไปสะดุดตอเข้าก็ได้วิธีที่ดีที่สุดคือต้องตั้งคณะกรรมการขึ้นมากำหนดประเด็นและมาตรฐานที่จะใช้ในการวัดผลงานซัพพลายเออร์คณะกรรมการชุดนี้ควรประกอบด้วยฝ่ายจัดซื้อ ฝ่าย User ฝ่ายผลิต ฝ่าย QC ฝ่ายบัญชี/การเงิน ฝ่ายคลังพัสดุ ฝ่ายขาย/การตลาด

เมื่อจะกำหนดประเด็นขึ้นมาก็ต้องพิจารณาดูให้เหมาะสมว่าแต่ละประเด็นที่กำหนดขึ้นมานั้นมีความสำคัญต่อบริษัทของเราอย่างไร มิใช่ไปกำหนดตามชาวบ้านเขา อย่างเช่น ถ้ากำหนดว่าต้องมีกำลังผลิตวันละเท่าไรนั่นเท่าไรนั่นเป็นอย่างไร ก็จะต้องดูว่ากำลังการผลิตที่เราจะกำหนดขึ้นมาเป็นประเด็นนั้นมีความสำคัญต่อเราประการใด เนื่องจากการกำหนดประเด็นนั้นจะมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งยวดในการตัดสินใจว่าเราควรจะทำการคบค้ากับเจ้าไหนหรือไม่ หากไม่แล้วเราก็จะหลงไปคบกับซัพพลายเออร์ที่ไม่เหมาะสมต่อเรา ส่วนรายที่น่าจะเหมาะสมกว่าก็ถูกเราตัดออกไปเสียแล้ว เพราะตกลสเบ็ดซึ่งตั้งไว้อย่างไม่เหมาะสมนั่นเอง

ยิ่งในตอนนี้ เวลาที่ติดต่อกับซัพพลายเออร์ทั้งรายเก่าและรายใหม่ ท่านอาจจะต้องมีคำถามเพิ่มเติมไปอีกหลายหน้ากระดาษทีเดียวในเรื่องของ Y2K หรือปัญหาพันปีของระบบคอมพิวเตอร์ เพราะหลังจากเที่ยงคืนของวันที่ 31 ธันวาคม ค.ศ. 1999 คืออีกประมาณปีครึ่งต่อจากนี้ คอมพิวเตอร์ทั่วโลกจะมีอาการเพี้ยนขึ้นมาอย่างสุดฤทธิ์และจะส่งผลกระทบต่อหลายเรื่อง เริ่มตั้งแต่เรื่องเล็กๆ แค่ออกความรำคาญนิดหน่อย เช่น ระบบวิดีโอเทปที่สั่งให้อัตราการไว้กิดเบี่ยงขึ้นมา หรือรุนแรงขึ้นเมื่อระบบลิฟต์ตามอาคารสูงๆ หยุดทำงาน เนื่องจากระบบคอมพิวเตอร์เข้าใจผิดว่าลิฟต์ตัวนั้นใช้งานจนพ้นกำหนดการซ่อมบำรุงไปแล้ว การคิดดอกเบี้ยในระบบการเงินจะผิดพลาดปั่นป่วนไปทั่ว อาหารและยาจะถูกสั่งให้เอาไปทำลายเนื่องจากเข้าใจผิดว่าเป็นของหมดอายุ ระบบควบคุมการบินจะขัดข้อง การจัดส่งสินค้าและวัตถุดิบจะผิดพลาดล่าช้าเสียหาย และในที่สุดอาจจะมีการเสียชีวิตและทรัพย์สินมีการฟ้องร้องกันมากมาย ฝ่ายจัดซื้อจึงต้องมีแบบสอบถามไปยังซัพพลายเออร์ว่าเขาทราบปัญหานี้หรือยัง เขาอาจจะได้รับผลกระทบจาก Y2K อย่างไรบ้างหรือไม่ เครื่องมือเครื่องจักรหรือระบบงานใดของเขาที่อาจได้รับผลกระทบ เขาได้ลงมือหรือมีแผนในการตรวจสอบป้องกันและแก้ไขไปแล้วอย่างไรบ้าง จะเสร็จเมื่อไร ใครเป็นคนทำให้อย่างนี้เป็นต้น

หากนักจัดซื้อท่านใดยังไม่ทราบเรื่องนี้ และยังไม่รู้ว่าจะต้องทำอย่างไรต่อไปดี กรุณาคอยติดตามข่าวคราวจากเราต่อไป เรา กำลังจะจัดสัมมนาเป็นรอบที่สองซึ่งจะทำให้ท่านรู้ว่า จะตรวจสอบตนเองได้อย่างไรว่าจะมีปัญหาหรือไม่มีปัญหา และจะตรวจสอบผู้อื่นได้อย่างไรว่าเขาจะมีปัญหาหรือไม่ จะใช้แบบฟอร์มหรือวิธีการอย่างไรจึงจะแน่ใจว่าบริษัทที่เราติดต่อกับด้วยนั้นมิได้โกหกเรา

สุดท้ายนี้ก็ขอเรียนให้ท่านทราบว่า การเป็นสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อ "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" หรือ "Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest" นั้นได้ปรับราคาจากเดิมปีละ 1,200 บาทเป็นปีละ 1,500 บาทแล้วครับ แต่ขอยืนยันให้ท่านสบายใจได้ว่า เนื้อหาที่ท่านจะได้รับนั้นเต็มปรีและคุ้มค่าน่าขึ้นทุกฉบับอย่างแน่นอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยามเศรษฐกิจแบบนี้เราจะพยายามเอาเรื่องเกี่ยวกับการลดต้นทุนและการลดค่าใช้จ่ายจากการจัดซื้อมาลงให้มากขึ้น และยังคงมีเทคนิคการจัดซื้อและเรื่องน่ารู้ในวงการจัดซื้อมาเสนอให้ท่านตามติดวิทยากรใหม่ๆ ได้ทุกเดือนเหมือนเดิมอีกด้วย

ทุกเรื่องนั้นพิมพ์ไว้เป็นภาษาไทยอ่านเข้าใจง่าย ใช้เวลาน้อย อีกทั้งมีคำแปลเป็นภาษาอังกฤษให้ลอกเอาไปทำรายงานได้ ถ้ามีผู้บังคับบัญชาเป็นต่างชาติ แต่ถ้าไม่ใช่ทำรายงานก็เอาไว้ฝึกปรือใช้ชดสนิมภาษาอังกฤษของตนเองไว้ให้พร้อมตลอดเวลา ต่อไปนี้ภาษาอังกฤษจะกลายเป็นคุณสมบัติที่สำคัญมากของนักจัดซื้อยุคใหม่ อย่าประมาทเป็นอันขาด ทุกคนต้องเตรียมตนเองให้มีความรู้ความสามารถทันสมัยและพร้อมที่จะถูกเรียกตัวได้เสมอเมื่อฟ้าเริ่มใส

ผู้ที่ว่างงานอยู่ในตอนนี้อย่าเพิ่งท้อแท้ ศึกษาหาความรู้เข้าไว้เรื่อยๆ อย่าหยุด ต้องทำตัวให้เป็น Employable person ตลอดเวลา ส่งประวัติไปทิ้งไว้ที่สมาคมได้เลย เพราะมีบริษัทติดต่อเข้ามาเพื่อหาคนบ่อยเหมือนกัน แต่ท่านอย่าหลอกสมาคมนะครับ หากท่านได้งานทำแล้วก็อย่ามารบกวนคนอื่นที่ตกงานอยู่เลยครับ และแม้ว่าจะมีงานทำอยู่ซึ่งถือว่าโชคดีกว่าคนอื่นก็ตาม ก็อย่าหลงระเริงปล่อยตัวปล่อยใจไปตามฟุตบอลโลกให้เกินขอบเขตเขี้ยวนะครับ เร่งสร้างคุณค่าของตัวเองเข้าไว้ อย่าให้มัวหมองหรือตกุ่นเป็นอันขาด หากสนใจเรื่องวารสารก็ติดต่อได้ที่โทรศัพท์ 260-7326-8 หรือโทรสาร 260-7328 หรืออีเมลล์ cheocham@thai.org ผมเป็นบรรณาธิการเองแหละครับ



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

SSRNIT

ปีที่ 3 ฉบับที่ 27 สิงหาคม 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

จำได้ว่าเมื่อกลางปีที่แล้ว อาจารย์เชี่ยวชาญท่านได้เล่าให้ฟังว่า ปี 2541 เมืองไทยโดยสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเตรียมตัวจะเป็นเจ้าภาพจัดงานประชุมวิชาการด้านจัดซื้อในระดับภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก ครั้งที่ 10 (10th APCON) อาจารย์บอกว่าจะสมาคมฯ ต้องเหนื่อยเน่างานนี้เพราะต้องวิ่งหาสปอนเซอร์ และที่แน่ ๆ เป็นการประชุมระหว่างประเทศระดับบิกที่ถือว่าเป็นหน้าตาของชาติบ้านเมืองงานหนึ่ง

จากวันนั้นมาก็เฝ้าคอย... ด้วยหวังว่าจะขอเอี่ยวธุรกิจกับสมาคมฯ ด้วย ไม่เรื่องใดก็เรื่องหนึ่ง และแอบชื่นชมความเก่งกล้าของอาจารย์เชี่ยวชาญ ที่เป็นหัวทอกสำคัญในการพยายามสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับบ้านเรา

แต่มาถึงวันนี้เรื่องมันเศร้า!!

เจ้าภาพประกาศขอลอนตัว

เพราะมีอาจจะฝ่ากระแสวิกฤตทางเศรษฐกิจเช่นทุกวันนี้ได้

...เดี๋ยวจะเจ็บตัว

ลิงคโปรเพื่อนบ้านจึงลัดคิวเข้ามาเป็นเจ้าภาพแทน

บริษัทไต้ยั้งพอจะเจียดกะดั่งคัสสิค สอง-สามหมื่นบาท ให้ฝ่ายจัดซื้อบินไปร่วมประชุมกับเขาได้ ก็น่าจะลงทุน!! เพราะงานนี้ต้องมีอะไรใหม่ๆ เต็มๆ ให้พื้นฟูสมองกลับมาแน่นอน

งานนี้ก็ต้องขอเอาใจช่วยสมาคมฯ ไปก่อนก็แล้วกัน รอโอกาสหน้าฟ้าใหม่ เราคงจะได้เป็นเจ้าภาพกับเขาสักครั้งเป็นแน่

หันมาที่ใกล้ตัวเราเองบ้าง สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ ยังคงรุดหน้าจัดหลักสูตรสัมมนาฝ่ายขายเศรษฐกิจด้วยหลักสูตรเด็ดๆ ทุก ๆ เดือนเช่นเคย ไม่ว่าจะเป็นกฎหมาย บัญชี ภาษีอากร การเงิน จัดซื้อ หรือเรื่องแรงงาน สมาชิกท่านใดสนใจกรุณาติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ หมายเลขโทรศัพท์ 912-3059-63 โทรสาร 912-3051-4 อย่าพลาด!!



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

ประชุมจัดซื้อ นานาชาติ



โดย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนมัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน

จัดซื้อแห่งประเทศไทย

ที่ านสมาชิกและแฟนประจำของจุลสาร อรุณ-สวัสดิ์จัดซื้อ ที่เคารพทุกท่านครับ ฉบับนี้เราจัดส่งให้ท่านล่าช้า กว่าปกติไปเล็กน้อยอันเกิดจากสาเหตุหลัก 2 ประการ **เหตุแรก** คือหมื่นนี้การทำงานของผมมีความเร็วลดลงกว่าปกตินิดหน่อย เนื่องจากยังไม่ค่อยหายง่วงนอนจากพิษของฟุตบอลโลกฝรั่งเศส 98 **เหตุที่สอง** คือ ผมต้องเสียเวลารอข่าวสารข้อมูล จากสมาคมจัดซื้อของประเทศลิงคโปรเพื่อจะนำมาเขียนเล่าสู่กันฟังในฉบับนี้ เพราะถ้าไม่เขียนลงในฉบับนี้ก็จะไม่ทันการหากจะรอเอาไปลงฉบับถัดไป เรื่องที่ว่านี่คือการประชุมวิชาการด้านจัดซื้อในระดับภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 10 หรือที่เรารู้จักกันในนามของ 10th APCON นั่นเอง ซึ่งผมจะลำดับความเป็นมาให้ท่านนักจัดซื้อทั้งหลายได้ทราบไว้ดังนี้

ในแต่ละประเทศที่พัฒนาแล้วนั้นเขาก็มักจะมีสมาคมจัดซื้อกันทั้งนั้น รวมทั้งในประเทศไทยเราก็เช่นเดียวกัน ของเราก็มีสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ซึ่งตั้งมาเกือบจะครบ 10 ปีแล้วละครับ แต่ตอนที่ตั้งครั้งแรกนั้นเราใช้ชื่อว่า ชมรมนักจัดซื้อไทย และเพิ่งจะมาเปลี่ยนชื่อเป็นสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้ปีกว่านี้เอง สมาคมจัดซื้อของแต่ละประเทศก็มีจุดประสงค์คล้ายกันทั้งนั้นคือเพื่อจะส่งเสริมให้สมาชิกและนักจัดซื้อในประเทศมีความรู้ความสามารถมากยิ่งขึ้น สามารถทำประโยชน์ให้แก่หน่วยงานของตนเองและแก่ประเทศ

ของตนมากยิ่งขึ้น

นอกจากนั้นเพื่อให้บรรดาสมาคมจัดซื้อของแต่ละประเทศได้แลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ให้กว้างขวางยิ่งขึ้น บรรดาสมาคมจัดซื้อทั้งหลายจึงพร้อมใจกันเข้าไปเป็นสมาชิกของสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและพัสดุนานาชาติ หรือที่เรียกกันว่า IFPMM - International Federation of Purchasing and Materials Management ซึ่งสมาคมจัดซื้อของไทยก็เป็นสมาชิกของ IFPMM ด้วย

ใน IFPMM นั้นเขาแบ่งประเทศสมาชิกออกเป็น 5 กลุ่มภาคพื้นด้วยกันคือ ภาคพื้นอเมริกาเหนือ ภาคพื้นละตินอเมริกา ภาคพื้นยุโรป ภาคพื้นยุโรปตอนใต้และเมดิเตอร์เรเนียน และภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก ซึ่งของไทยเราถูกจัดอยู่ในกลุ่มนี้แหละ สมาคมสมาชิกที่สังกัดอยู่ในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกในขณะนี้มี 11 สมาคมคือ

1. สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย (P.M.A.T.)
2. สถาบันบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งออสเตรเลีย (AIPMM)
3. สถาบันจัดซื้อและซัพพลายแห่งฮ่องกง (IPS Hong Kong)
4. สถาบันบริหารพัสดุแห่งอินเดีย (IIMM)
5. สมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งเกาหลี (KPMA)
6. สถาบันบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งมาเลเซีย (MIPMM)
7. สถาบันบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งนิวซีแลนด์ (NZIPMM)
8. สมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งฟิลิปปินส์ (PMMAP)
9. สถาบันบริหารพัสดุแห่งสิงคโปร์ (SIMM)
10. สถาบันบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งสิงคโปร์ (SIPMM) และ
11. สถาบันบริหารพัสดุและซัพพลายแห่งศรีลังกา (ISMM Sri Lanka)

ในสหพันธ์ของ IFPMM จะมีการประชุมวิชาการจัดซื้อในระดับโลกที่เรียกว่า World Congress ทุก 2 ปี และในแต่ละภาคพื้นก็จะมีการประชุมวิชาการจัดซื้อในระดับภาคพื้นของตนเองทุก 2 ปีเช่นกัน สำหรับภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก ของเรานั้นก็มีการประชุมในระดับภาคพื้นมาตลอดทุก 2 ปี (เรียกชื่อว่า APCON - Asia Pacific Conference) โดยเริ่มตั้งแต่ปี 1980 จนถึงปัจจุบันดังนี้

1st APCON ปี 1980 จัดที่สิงคโปร์

2nd APCON ปี 1982 จัดที่นิวซีแลนด์

3rd APCON ปี 1984 จัดที่อินเดีย

4th APCON ปี 1986 จัดที่มาเลเซีย

5th APCON ปี 1988 จัดที่ออสเตรเลีย

6th APCON ปี 1990 จัดที่สิงคโปร์

7th APCON ปี 1992 จัดที่มาเลเซีย

8th APCON ปี 1994 จัดที่ศรีลังกา

(หมายเหตุ - ในการประชุมครั้งที่ 8 เมื่อปี 1994 (พ.ศ. 2537) ที่กรุงโคลัมโบ ประเทศศรีลังกานั้น ผมในฐานะตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้ไปเข้าประชุมด้วย และได้เสนอตัวขอเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมในครั้งที่ 10 ในปี 1998 (พ.ศ. 2541) ที่ประชุมจึงได้พิจารณาข้อเสนอจากประเทศต่างๆ เปรียบเทียบกัน และในที่สุดมีมติอนุมัติให้สมาคมบริหารงานจัดซื้อของไทยเราทำหน้าที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมวิชาการจัดซื้อครั้งที่ 10 อย่างเป็นทางการ)

9th APCON ปี 1996 จัดที่ยังคง

10th APCON ปี 1998 (ปีนี้) ตกลงกันไว้ว่าจะต้องจัดที่ประเทศไทย แต่ว่า...

หลังจากประเทศไทยประกาศให้ค่าเงินบาทลอยตัวเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคมปีที่แล้ว เศรษฐกิจของไทยก็ดำดิ่งลงเหวลึกอย่างน่ากลัว จนกระทั่งเมื่อประมาณต้นเดือนกันยายน 2540 ผมและคณะกรรมการจัดงาน 10th APCON ก็มีความเห็นพ้องต้องกันว่าภาวะเศรษฐกิจของไทยคงจะยังไม่ฟื้นตัวง่ายๆ ภายในปีสองปีนี้อย่างแน่นอน และจะมีผลกระทบต่อการจัดการประชุมนานาชาติของเราเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากจะหาผู้มาอุปการะ (สปอนเซอร์) ยากมาก ผมจึงตัดสินใจโทรศัพท์ทางไกลติดต่อไปยังมิสเตอร์ริชาร์ด ลี ซึ่งเป็นนายกสมาคมบริหารพัสดุแห่งสิงคโปร์ (SIMM - Singapore Institute of Materials Management) ให้ช่วยรับเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมให้หน่อย และด้วยสัมพันธ์ภาพอันดีแต่เก่าก่อน เขาก็รับปากโอเคทันทีทันใด จากนั้นเราทั้งสองฝ่ายก็ดำเนินการติดต่อให้ IFPMM ทราบอย่างเป็นทางการว่า **ไทยแลนด์ขอถอนตัว และสิงคโปร์ขออาสาจัดให้**

ดังนั้น 10th APCON จึงมิได้จัดโดยประเทศไทย แต่กลายเป็นสิงคโปร์ด้วยประการฉะนี้

สำหรับครั้งถัดไปคือ 11th APCON จะจัดโดยมาเลเซีย ส่วนใครจะเป็นเจ้าภาพจัดครั้งที่ 12 นั้นก็ต้องไปเสนอตัวและประชุมตัดสินใจกันในช่วงการประชุมที่สิงคโปร์นี้แหละ แต่แน่นอนว่าไม่ใช่ประเทศไทย!!

ทางสิงคโปร์เองขณะที่เขารับปากจะเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมแทนประเทศไทยนั้นเขาไม่มีปัญหาทางเศรษฐกิจอะไรเลย และเขาก็เข้าใจดีว่าประเทศไทยกำลังลำบาก อีกทั้งเขาเคยมีประสบการณ์จัดประชุม APCON มาแล้ว 2 ครั้ง ดังนั้นเขาจึงรับปากจะช่วยเราอย่างเต็มอกเต็มใจทันทีที่เราขอร้องให้ช่วย แต่ทุกท่านก็ทราบดีแล้วนะครับว่าขณะนี้ประเทศสิงคโปร์เองก็มีใช้ว่าจะไม่มีปัญหาเขาก็แย่เหมือนกันเพียงแต่ว่าเข่ากว่าประเทศอื่นเท่านั้นเอง ดังนั้นการจัดประชุมครั้งนี้เขาก็เหนื่อยและทิดชื่นคอสุด ๆ แน่แน่นอน ผมสังเกตเห็นชัดเจนอยู่อย่างหนึ่งคือ กว่าที่จะประกาศออกมาได้ว่ามีใครเป็นวิทยากรบ้าง หัวข้อเรื่องอะไรบ้าง ค่าลงทะเบียนราคาเท่าไรนั้น ก็เหลือเวลาไม่ถึง 3 เดือนแล้ว แต่ที่จริงก็น่าสนใจที่เขามีเวลาเตรียมการเพียงปีเดียวเท่านั้น ซึ่งโดยปกติแล้วการเตรียมจัดประชุมในระดับนานาชาตินั้นเขาจะรู้ตัวล่วงหน้ากันประมาณ 4 ปีเป็นอย่างน้อย

ที่ผมเขียนเล่ามานี้ก็เพื่อให้ท่านที่อยู่ในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุได้รู้ประวัติศาสตร์ที่เท่าที่ไปแห่งการประชุมวิชาการ APCON เพราะนี่คือแหล่งความรู้และความทันสมัยที่พวกเขาจะละเอียดเสียมิได้ เป็นความใฝ่ฝันของแต่ละประเทศที่จะเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมแบบนี้ เพราะว่ามันนอกจากจะเป็นวิธีเอาเงินเข้าประเทศแล้ว ก็ยังเป็นการทำให้มันจัดซื้อในประเทศของตนได้มีโอกาสรับรู้และสัมผัสกลิ่นอายของวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุนานาชาติได้โดยเสียค่าใช้จ่ายในราคาถูก มันน่าเสียดายอย่างยิ่งที่สมาคมฯของเราอุตสาหะไปแข่งกับประเทศอื่นแทบแย่ เพื่อจะขอให้ประเทศไทยได้เป็นเจ้าภาพกับเขาบ้าง แล้วเขาก็อนุมัติให้เราเป็นเจ้าภาพจัดงาน แต่ในที่สุดเราก็ขอลอนตัวออกไปเพราะเศรษฐกิจพังพาบเสียก่อน แฮ้อ...เวรกรรม...

อย่างไรก็ตาม ผมใคร่ขอเชิญชวน (เฉพาะท่านที่ยังอยู่ในฐานะจะเดินทางออกนอกประเทศได้) ว่าขอแรงไปประชุมที่สิงคโปร์กันหน่อย แต่ลำบากก็อย่าฝืน ไซ้แล้ว...ยามนี้ต้องใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง สำหรับผมมันผมจำเป็นที่สุดต้องไปอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เพราะเป็นผู้ขอให้เขาช่วยจัดแทนเรา พอเขาจัดให้แล้วจะทำเฉย ๆ ได้กระไร อีกทั้งเขายังให้เกียรติเชิญให้ผมไปเป็นวิทยากรบรรยายร่วมกับวิทยากรอื่นอีก 20 กว่าท่านจากทั่วโลกด้วย ก็เป็นอันว่าหมดสิทธิ์เบี้ยว

งาน 10th APCON นี้ เขาใช้หัวข้อเรื่อง (Theme) ว่า Logistics for the 21st Century จัดที่ World Trade Centre, Coastal Suites ประเทศสิงคโปร์ 13-16 ตุลาคม 2541 มีหัวข้อเรื่องสัมมนาให้ท่านเลือกเข้าฟังได้กว่า 20 เรื่อง บรรยายโดยวิทยากร

กว่า 20 คนจากทั่วโลก อีกทั้งพาเยี่ยมชมกิจการ Container terminal พาชมโรงเบียร์ และพาชม Air cargo complex อีกด้วย ค่าลงทะเบียนเข้าประชุมและดูงานคนละ 1,050 เหรียญสิงคโปร์ (อัตราแลกเปลี่ยนประมาณ 24 บาทต่อ 1 เหรียญ) ค่าโรงแรมมีตั้งแต่คืนละ 88-225 เหรียญ ค่าตัวเครื่องบินไปกลับประมาณ 9,000 บาท หากท่านสนใจหัวข้อการประชุมสัมมนา ชื่อวิทยากร และอื่นๆ กรุณาติดต่อได้ที่สมาคมฯ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมลล์ pmat@thai.org

ส่วนท่านที่ไม่มีโอกาสไปประชุมครั้งนี้ก็ไม่ต้องเสียอกเสียใจ ผมจะเก็บเอาเรื่องวิชาการดี ๆ เด็ด ๆ มาถ่ายทอดให้ท่านฟังในหลาย ๆ ทางเท่าที่จะทำได้ เช่น เขียนลงในจุลสารอรรถศาสตร์จัดซื้อที่ท่านถืออยู่นี้ หรือโดยการประชุมสัมมนาของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย และการเขียนหรือแปลลงในวารสารรายเดือนชื่อ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ (Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest)

สำหรับวารสารวิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุนี้ต้องเสียค่าสมาชิกปีละ 1,500 บาท รับรองว่าท่านไม่มีทางไปหาความรู้ในวงการจัดซื้อ วงการโลจิสติกส์ และวงการซัพพลายเชนจากที่ไหนได้เหมือนจากที่นี่ เพราะนี่คือฉบับแรกและฉบับเดียวในประเทศไทยที่รวบรวมเนื้อหาสาระมาลงให้อ่านเป็นรายเดือน โดยเขียนเป็น 2 ภาษาทั้งไทยและอังกฤษควบคู่กันไปทุกเรื่อง จุดประสงค์เพื่อให้เข้าใจได้ถูกต้องชัดเจนเมื่อจะอ่านเอง และเพื่อให้สะดวกง่ายดายในการจะลอกไปทำรายงานให้ผู้บังคับบัญชาที่เป็นชาวต่างชาติ

และนี่คือบางเรื่องที่ผมพ้ออยู่ในวารสารที่ออกไปแล้ว... ปัญหากฎหมายในงานจัดซื้อ... บทบาทโลจิสติกส์... จัดซื้อกับจัดหา... บริหารพัสดุอย่างมีระดับโลก... ซัพพลายเออร์และซัพพลายเชน... สโตร์ยุคใหม่... ดีซี-ศูนย์กระจายสินค้า... การเลือกซื้อรถฟอร์คลิฟท์... ศาสตร์และศิลป์ในการเจรจาต่อรอง... การลดสต็อก... ซื้อแบบแฮคจิ้ง... เรื่อง Y2K... ซื้อแบบแบลิ่งเก็ทคอเคอร์... การคำนวณคำสั่งซื้อ... นิสัยของนักจัดซื้อที่ทำให้ของแพง... การจ้างภายนอก Outsourcing... เลิกต่อรองแล้วมาช่วยกันลดต้นทุนดีกว่า... ฯลฯ

ถ้าสนใจจะขอดูหัวข้อเรื่องให้ครบหมดทุกเล่ม หรือต้องการจะสมัครเป็นสมาชิก ก็เชิญติดต่อได้เลยครับที่โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมลล์ cheocham@thai.org ในฐานะที่ผมเป็นบรรณาธิการขอรับประกันว่าคุ้มค่าเงินของท่านแน่นอนอย่างชนิดคุ้มเกินคุ้ม ท่านจะขอรับย้อนหลังกลับไปตั้งแต่ฉบับแรกในเดือนมกราคมก็ไม่ขัดข้องนะครับ



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

รสนมิตี ปีที่ 3 ฉบับที่ 28 กันยายน 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประธานจัดซื้อ

ท่านสมาชิกที่เคารพ เป็นอย่างไรกันบ้างในยามนี้ เข้าใจว่าหลายคนหลายองค์กรคงจะเข้าที่ในการปรับตัวปรับอารมณ์ให้เข้ากับสถานการณ์ได้แล้ว และพร้อมที่จะเดินไปกับชีวิตใหม่ชนิดย้อนยุคกันเลยทีเดียว (ย้อนกลับไปซัก 5-6 ปีที่แล้ว น่าจะประมาณนั้น) ลองหลับตานึกภาพดู แล้วจะพบกับภาพเหมือน...

ส่วนฝ่ายจัดซื้อ แต่ละองค์กรคงจะเข้าสู่สภาวะเหงาหงอย แต่จากการติดตามข่าวคราว ความคืบหน้าจาก อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ ถึงเรื่อง การจัดประชุมวิชาการจัดซื้อภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 10 (APCON) ที่จัดขึ้นที่ประเทศสิงคโปร์แล้วก็อดตื่นเต้นไม่ได้ เพราะงานนี้ได้ฤกษ์เดือนหน้านี้แล้ว ซึ่งเป็นการประชุมทางวิชาการที่น่าสนใจและเกิดผลประโยชน์แน่นอน ท่านใดมีโอกาสน่าจะตัดสินใจซื้อความรู้ ความแปลกใหม่จากงานนี้แน่ เพราะเท่าที่เห็น อาจารย์เชี่ยวชาญ ได้แจกแจงเรื่องค่าใช้จ่ายเบ็ดเสร็จแล้วก็พอล้ำกลิ้ง!! กลับมาจะได้มีภูมิปัญญา และกว้างขวางในเรื่องการจัดซื้อมากขึ้น โดยเฉพาะประสบการณ์อันเลิศล้ำจากเพื่อนต่างแดน

เช่นเคยนอกจาก คณะผู้จัดทำ อรุณสวัสดิ์จัดซื้อจะนำเสนอข่าวคราวความเคลื่อนไหวต่างๆของงานจัดซื้อแล้ว ยังมีงานสัมมนาอีกหลายงานที่อยากแนะนำต่อ ทั้งหลักสูตรด้านกฎหมาย บัญชี และภาษีอากร ของสถาบัน DMI สมาชิกท่านใดสนใจกรุณาติดต่อขอทราบรายละเอียดได้ที่ โทรศัพท์ 912-3060-4 และในภาวะวิกฤตอย่างนี้เรื่องภาษีก็ยังคงเป็นเรื่องน่าปวดหัว อย่างรอช้าตัดสินใจสมัครสมาชิก วารสารธรรมนิติ ฉบับ เอกสารภาษีอากร รายเดือน ราคาต่อปีไม่แพง ความรู้ เนื้อหา เปี่ยมด้วยคุณภาพจากนักเขียนมืออาชีพ สนใจติดต่อสมัครสมาชิกได้ที่ โทรศัพท์ 912-3121-8 ต่อ 428, 436



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

สามเรื่องสามรส



โดย
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

ที่ ท่านผู้อ่านครับ ฉบับนี้ผมมีเรื่องราวมาเล่าสู่กันฟัง 3 เรื่องด้วยกัน เป็นเรื่องในวงการจัดซื้อทั้งในบ้านเราและต่างประเทศผสมผสานกันไปครับ

เรื่องแรกคืองานประชุมวิชาการจัดซื้อภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 10 หรือที่เราเรียกกันว่า 10th APCON นั้นแหละครับ ถ้าใครยังไม่รู้ไม่เข้าใจเกี่ยวกับงานนี้ ก็ขอให้ย้อนไปอ่านจากอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับที่แล้วเสียก่อน แต่ถ้าไม่มีจะอ่านก็ขอให้ติดต่อไปที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้เลยครับ ทั้งทางโทรศัพท์ 260-7326-8 หรือโทรสาร 260-7328 หรืออีเมลล์ pmat@thai.org เรายินดีจะส่งเอกสารให้ท่านใหม่ทางโทรสารหรือทางอีเมลล์ก็ได้

ขณะนี้มีความคืบหน้าเพิ่มเติมว่า งาน 10th APCON นี้ซึ่งมีกำหนดจะจัดในระหว่าง 13-16 ตุลาคมปีใหม่ที่ประเทศสิงคโปร์นั้น เดิมที่เขากำหนดว่าจะจัดที่ World Trade Centre แต่ตอนนี้เขาประกาศขอย้ายไปจัดที่โรงแรม Concorde Hotel แทนแล้วนะครับ ส่วนค่าลงทะเบียนเข้าประชุมและดูงานคนละ 1,050 เหรียญสิงคโปร์นั้น เขาก็ลดราคาให้ไทยเราแล้วเหลือเพียงคนละ 550 เหรียญเท่านั้นเอง (เหรียญละ 24 บาท) ค่าตั๋วเครื่องบินไทยอินเตอร์ไปกลับประมาณ 9,000 บาท หากใครพาแฟนพาลูกไปด้วย (ปิดเทอมพอดี) ก็ไม่ต้องกลัวแฟนและลูกจะเหงา เพราะเขาจะหาตัวฟรีให้แฟนและลูกไปเที่ยวชมสถานที่ต่างๆหลายแห่ง รับรองว่าไม่มีเบื่อในการรอคอย

ตอนนี้ คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร กรรมการฝ่ายกิจการพิเศษของสมาคม ได้ไปหาข้อมูลเพิ่มเติมมาให้ว่า เราน่าจะไปกันโดยผ่าน

บริษัททัวร์ น่าจะถูกกว่าและสะดวกกว่า คือเดินทางระหว่าง 12-17 ตุลาคม (6 วัน 5 คืน) ไปโดยสายการบิน Scandinavian Airline พักที่ Novotel Orchid Singapore ค่าตั๋วเครื่องบินไปกลับรวมค่าโรงแรม 6 วัน 5 คืน และรวมอาหารเช้าในโรงแรมและรวมค่ารถรับส่งสนามบิน ผู้ใหญ่คนละ 11,000 บาท (พักห้องละ 2 คน) เด็กคนละ 10,000 บาท (พักกับผู้ใหญ่ 2 คน มีเตียง) หากเด็กไม่เอาเตียงลดให้เด็กเหลือ 6,900 บาท

ถ้าท่านสนใจจะไปประชุมหรือติดสอยห้อยตามไปโดยไม่ประชุม ก็แล้วแต่ ขอให้ทราบข้อมูลขั้นต้นประกอบการตัดสินใจหรือเพื่อขออนุมัติจากหน่วยงานไว้ดังนี้คือ ค่าตั๋วเครื่องบินไปกลับบวกค่าโรงแรม 6 วัน 5 คืน รวมอาหารเช้าในโรงแรม เป็นเงิน 11,000 บาท โดยจะต้องพักห้องละ 2 คน ค่าลงทะเบียนเข้าประชุม และดูงานอีกประมาณ 13,500 บาท รวมแล้วก็เป็น 25,000 บาท โดยประมาณ ถ้าจะไปโดยไม่เข้าประชุม ก็หักค่าลงทะเบียนออกไป 13,500 บาท

ถ้าท่านมีแว่วว่าจะไปร่วมงานนี้ โปรดติดต่อไปที่สมาคมเพื่อขอรับโบรชัวร์รายละเอียดเกี่ยวกับการประชุมได้เลยครับ มีหัวข้อการประชุมที่น่าสนใจเยอะแยะกว่า 20 เรื่อง โดยวิทยากรกว่า 20 คนจากทั่วโลก อีกทั้งพาเยี่ยมชมกิจการ Container terminal พนมโรงเบียร์ และพนม Air cargo complex อีกด้วย รีบตัดสินใจด่วนหน่อยนะครับหมดเขตแล้วจะต้องรออีก 2 ปีแน่ครับ (ที่มาเลเซีย)

จบเรื่องหนึ่งไปแล้ว ทีนี้ก็มาถึงเรื่องที่สอง คือโครงการ 4th Summer School on Advanced Purchasing and Supply Research จัดโดย IFPMM ที่เมือง Salzburg, Austria เมื่อ 9-14 สิงหาคมที่ผ่านมา ซึ่งหลังจากที่สมาคมของเราได้ประกาศออกไปว่าใครสนใจจะไปร่วมประชุมกันบ้าง ก็มีผู้สนใจสมัครเข้ามา 5 คนด้วยกัน เป็นผู้หญิงทั้งหมดเลยครับ ดูเหมือนผู้ชายในสมาคมนี้จะไม่ค่อยชอบเรียน จากนั้นเราก็ทำการคัดเลือกหาผู้ที่เหมาะสมในการจะเป็นตัวแทนจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยไปเข้าประชุมโดยอาศัยหลักการที่ว่าต้องเป็นสมาชิกประเภทตลอดชีพ ภาษาอังกฤษต้องดีเข้าสังคมได้ดี การศึกษาดี และต้องสามารถเอาความรู้กลับมาทำประโยชน์ให้วงการจัดซื้อของประเทศไทยได้ และผลการตัดสินใจปรากฏว่า คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ มีความเหมาะสมที่สุด จึงได้รับคัดเลือกให้ไปร่วมประชุมในนามของสมาคม

จากนั้นสมาคมก็เจรจาต่อรองกับผู้จัดโครงการเพื่อขอให้ช่วยค่าตั๋วเครื่องบินประมาณ 30,000 บาท และค่าลงทะเบียนบวกกับที่พักอีกเกือบ 30,000 บาท ก็เป็นอันว่าเราจับอุปการะช่วยออกเงินค่าใช้จ่ายให้ทั้งหมดเกือบ 60,000 บาท ตอนนี้ คุณกิตติกร เดินทางกลับมาถึงประเทศไทยแล้ว ผมก็เลยขอให้ช่วยเขียนเล่าอะไรให้ท่านสมาชิกฟังนิดหน่อยในฉบับนี้ เชิญอ่านได้เลยครับ

สวัสดิ์ศ๊ะ ยินดีอย่างยิ่งและรู้สึกเป็นเกียรติที่ได้รับอนุญาตให้มาเขียนเล่าเรื่องราวที่ได้ประสบมา ก่อนอื่นก็ใครขอเรียนให้ทราบว่า

Summer School on Advanced Purchasing and Supply Research นั้นเป็นโครงการของ IFPMM (International Federation of Purchasing and Materials Management) ที่จัดขึ้นเพื่อให้นักศึกษาระดับปริญญาเอกที่กำลังทำงานวิจัยได้มาพบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน และสร้าง Network ในการทำงานวิจัยในอนาคต ในงานนี้มีอาจารย์ที่มีชื่อเสียงในด้านจัดซื้อ และซัพพลายเชนอีกทั้งตัวแทนจากหน่วยงานที่ทำงานวิจัยในด้านนี้ มาร่วมเสนอผลงาน หรือบรรยายหรือให้คำแนะนำแก่นักศึกษา ซึ่งเป็นประโยชน์แก่นักศึกษามาก เพราะอาจารย์เหล่านี้จะเชี่ยวชาญในการทำงานวิจัยในด้านนี้โดยตรง ในคอร์สนี้ซึ่งเป็นครั้งที่ 4 มีนักศึกษา 12 คน และอาจารย์ 10 คน นักศึกษาแต่ละคนจะนำเสนอผลงานวิจัยที่กำลังทำอยู่ โดยเนื้อหาจะเน้นไปในเรื่องเหตุผลของการทำงานวิจัยชิ้นนั้น วิธีการที่ใช้ การวิเคราะห์ผล เอกสารอ้างอิง และบางคนที่ทำงานได้ผลสรุปแล้วก็จะนำเสนอผลการวิจัย หลังจากนั้นก็เปิดโอกาสให้คนอื่น ๆ ชักถามและเสนอความคิดเห็นต่าง ๆ

การเรียนด้านจัดซื้อถึงระดับปริญญาเอก ถือเป็นเรื่องใหม่และดูค่อนข้างแปลกสำหรับนักจัดซื้อของไทยเรา ดิฉันได้สอบถามเพื่อนที่มาจากทางยุโรป 2-3 คน จึงทราบว่าสาขานี้ในยุโรปเองก็นับว่าใหม่ เพิ่งจะเปิดมา 5-6 ปี ใช้ชื่อสาขาว่า Purchasing and Supply Management (P&SM) ส่วนใหญ่จะอยู่ในคณะบริหารธุรกิจ หรือไม่กี่คณะ เศรษฐศาสตร์ คนที่เรียนจบปริญญาเอกไปแล้วก็ไปเป็นอาจารย์ (ในยุโรปยังขาดแคลนอาจารย์ทางด้านนี้อีกมาก) หรือไปทำงานวิจัย หรือเปิดบริษัทเป็นที่ปรึกษาธุรกิจต่างๆ ถึงจะเป็นสาขาใหม่แต่ก็มีผู้ให้ความสนใจมากขึ้นเรื่อยๆ

มีตัวเลขที่แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของงานจัดซื้อก็คือ สถิติการค้าปลีกในอเมริกาแต่ละปีจะมีวงเงินประมาณ 2.4 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ ส่วนในอังกฤษก็ประมาณ 1.3 ล้านล้านปอนด์ เงินจำนวนมหาศาลเหล่านี้แหละค่ะที่ผ่านมือนักจัดซื้อ มีการวิเคราะห์ทางด้านบัญชีพบว่าหากบริษัทสามารถลดต้นทุนวัตถุดิบได้ 5% (คิดที่วัตถุดิบเป็น 60% ของราคาขาย หรือลดลงเหลือ 57%) จะทำให้ ROI (Return on Investment) ของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 10% เป็น 25% ที่เดียว หากไม่ลดต้นทุนลงจะต้องทำยอดขายเพิ่มถึง 30% ถึงจะได้ ROI ที่เปอร์เซ็นต์เดียวกัน เห็นมั๊ยคะว่างานของนักจัดซื้อสำคัญต่อบริษัทและต่อเศรษฐกิจ ของประเทศขนาดไหน

จากงานนี้ จะเห็นได้ว่าแนวโน้มของงานจัดซื้อ และงานโลจิสติกส์ในอนาคตจะเน้นที่การบริหารซัพพลายเชนกันมากขึ้น ซึ่งเรื่องนี้อาจารย์เชี่ยวชาญก็เคยยืนยันมาตลอดว่ามั่นแห่งอยู่แล้ว จึงได้ทุ่มเทเวลาไปเป็นบรรณาธิการวารสารชื่อ Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest ออกมาให้อ่านกันเป็นรายเดือนเพื่อเตรียมพร้อมไว้ก่อน กล่าวกันว่าในอนาคตจะไม่ใช้การแข่งขันระหว่างบริษัทกับบริษัทอีกต่อไป แต่เป็นการแข่งขันระหว่างซัพพลายเชน กับซัพพลายเชน ใครมีซัพ-

หลายเซนต์ที่มีประสิทธิภาพมากกว่าก็เป็นผู้ชนะ ซึ่งแนวโน้มตรงนี้จะเปลี่ยนวิธีการทำงานของนักจัดซื้อจากเดิมที่เป็นเชิงรับมาเป็นเชิงรุก และก้าวสู่การบริหารซัพพลายเชน งานซึ่งเคยเน้นภายนอก เช่น ติดต่อ บริหาร คัดเลือกซัพพลายเออร์ ก็จะเปลี่ยนเป็นการบริหารภายในองค์กรมากขึ้น เช่น ติดต่อกับผู้ใช้ (users) มากขึ้น ให้คำปรึกษาในบริษัท มีส่วนในการบริหารวางแผนกลยุทธ์ของบริษัท รวมถึงการพัฒนาวิชาชีพซึ่งจะขาดไม่ได้

นอกจากนั้นยังมีการสำรวจกันถึงความสำคัญของงานจัดซื้อในหน่วยงานเอกชน โดยให้คะแนนระหว่าง 1 ถึง 4 (1 = ลีนหัว 4 = สำคัญมาก) เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้เข้าร่วมงานนี้จาก 10 ประเทศ 3 ทวีป มีคำตอบชี้ให้เห็นว่าความสำคัญของงานจัดซื้อไม่ต่างกันมากนัก คือจะอยู่ที่ประมาณ 2 จากนั้นได้แสดงความคิดเห็นกันต่อไปว่า อะไรเป็นตัวการที่ไปบดบังความสำคัญของงานจัดซื้อ คำตอบก็อย่างเช่น ผู้บริหารระดับสูงขาดประสบการณ์ หรือความเข้าใจในงานจัดซื้อ ไม่มีการประเมินผลงานจัดซื้อที่ถูกต้องเหมาะสม นักจัดซื้อเองมีขีดความสามารถอันจำกัด ขาดการทำงานเป็นทีม กฎระเบียบอันยุ่งยากของราชการ และรัฐวิสาหกิจเป็นอุปสรรค การสื่อสารที่ขาดประสิทธิภาพในซัพพลายเชน แม้จะพูดถึงคำว่ากลยุทธ์กันเกร่อไปหมด แต่ก็ไม่เข้าใจอย่างแท้จริงว่ามันคืออะไรแน่ นักจัดซื้อจำนวนมากเคยชินกับการสร้างกำแพงปิดกั้นการถ่ายทอดข้อมูลกัน

เป็นครั้งแรกที่สมาคมส่งตัวแทนจากไทยไปเข้าร่วมงานนี้ ดิฉันก็เลยถือโอกาสออกไปเล่าถึงสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเรา กิจกรรมที่เราทำอยู่ สภาพเศรษฐกิจของประเทศไทย รวมถึงผลกระทบที่มีต่อนักจัดซื้อ (ข้อมูลจากการระดมสมองของสมาคมที่เคยลงพิมพ์ไปแล้วในฉบับที่ 24) และไม่มีลืมเชิญชวนให้มาเที่ยวเมืองไทยกันมากๆ กลับมาจากการนี้ดิฉันรู้ซึ่งถึงคำว่าโลกาภิวัตน์ขึ้นอีกมากค่ะ ถ้าเราจะอยู่ให้ได้ในโลกาภิวัตน์ก็ต้องพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่อง และที่เป็นพื้นฐานในอันที่จะไปแข่งขันกับใครได้ก็คือภาษา และคอมพิวเตอร์ท้ายสุดก็ต้องขอขอบคุณ IFPMM ที่สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมครั้งนี้ สวัสดิ์ค่ะ

ที่อ่านมานั้นคือสิ่งที่ คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ เก็บมาจากออสเตรเลียมาเขียนเล่าสู่กันฟังที่นี้ก็มีมาถึงเรื่องที่สุดท้ายของฉบับนี้ ซึ่งผมจะขอพูดถึงการพัฒนาและวัดความรู้ความสามารถของผู้ที่ทำงานด้านจัดซื้อในประเทศไทยเราบ้าง

สมาคมเราจัดสอบเพื่อรับประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) และวุฒิบัตร C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) มาตั้งแต่ปลายปี 2537 จนบัดนี้ก็ครบ 4 ปีแล้ว มีผู้สมัครเข้าสอบกันหลายร้อยคน แต่มีผู้ที่สอบผ่านเพียงร้อยกว่าคนเท่านั้นเอง คะแนนสูงสุดที่เคยมีผู้เคยทำเข้าไว้คือ 90% และต่ำสุดคือ 25% การติวเข้มก่อนสอบหรือการซื้อหนังสือของสมาคมไปอ่านนั้นไม่

ได้เป็นเครื่องรับประกันว่าจะสอบได้เสมอไป คนไม่ติวไม่อ่านแต่สอบได้ก็มีเยอะ คนที่ทั้งติวทั้งอ่านแต่สอบตกก็เยอะ

สำหรับเดือนที่แล้วเป็นการสอบสัญจรครั้งแรกคือไปจัดสอบกันที่เชียงใหม่ เพื่อประหยัดเงินค่าเดินทางเข้ากรุงเทพฯของนักจัดซื้อชาวภาคเหนือ แต่สมาคมฯ ประกาศข่าวค่อนข้างกระชั้นชิดไปหน่อย จึงทำให้มีสมาชิกมาสมัครสอบเพียง 8 คนเท่านั้นและทั้งหมดเป็นผู้หญิงเห็นไหม...เห็นหรือยังว่าสมาคมฯ นี้ผู้หญิงเป็นคนเองงานเอการกว่าผู้ชาย ผลการสอบปรากฏว่า สอบผ่านวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ 3 คน สอบผ่านวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป 3 คน ส่วนวิชาที่ 2 เรื่องการบริหารนั้นยังไม่มีใครผ่าน

ในปลายเดือนกันยายนี่ จะเป็นการสอบครั้งที่ 10 และจัดสอบในกรุงเทพฯ มีผู้สมัครสอบถึง 66 คน ผลการสอบจะเป็นอย่างไรนั้นสมาคมฯ จะเก็บมาเล่าให้สมาชิกทราบกันต่อไป ท่านที่ไม่ได้สมัครเข้าไว้ในช่วงนี้ก็เตรียมตัวไว้คราวถัดไปนะครับ เราจัดสอบในกรุงเทพฯปีละ 2 ครั้งคือ วันอาทิตย์สัปดาห์สุดท้ายของเดือนมีนาคม และวันอาทิตย์สัปดาห์สุดท้ายของเดือนกันยายน ค่าสอบราคาถูกมากเพียงวิชาละ 500 บาทเท่านั้นเอง แต่ต้องสมัครล่วงหน้าภายในเวลาที่สมาคมกำหนดไว้จู่ๆ จะเดินไปขอเข้าสอบไม่ได้นะครับ

สุดท้ายของสุดท้าย ก็ขอฝากบอกชาวไปยังท่านที่ได้สมัครเป็นสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อวิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ (Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest) ว่า วารสารนี้ออกฉบับแรกเมื่อเดือนมกราคม จนถึงเดือนกันยายนี่ก็เป็นฉบับที่ 9 แล้วละครับ หลายท่านที่เพิ่งจะสมัครเมื่อเร็วๆ นี้และแสดงความจำนงขอรับวารสารย้อนกลับไปตั้งแต่เดือนมกราคมนั้น เราขอย้อนกลับไปผลิตให้เรียบร้อยตามคำขอแล้วครับ และคาดว่าคงจะทำแบบนี้เฉพาะที่นี้ที่เดียวเท่านั้นละครับ เพราะการทำอะไรย้อนหลังนั้นสิ้นเปลืองมากกว่าการทำไปข้างหน้ามากเลยครับ

คำสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อวิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ ซึ่งมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest นี้ ปีละ 1,500 บาทเท่านั้น คุ่มค่าที่สุดในยุคนี้ ท่านจะสามารถติดตามวิชาการทางด้าน เทคนิคการจัดซื้อ โลจิสติกส์ คลังสินค้า จัดส่งซัพพลายเชน การเจรจาต่อรองและอื่นๆ ในวงการอย่างใกล้ชิด และทันสมัยไม่ตกหล่นทุกเรื่องเขียนเป็น 2 ภาษา คือไทย และอังกฤษควบกันไปทุกเรื่อง ภาษาไทยนั้นก็เพื่อความสะดวกในการอ่านและทำความเข้าใจเอง ส่วนภาษาอังกฤษก็เพื่อให้สะดวก เมื่อจะออกไปทำรายงานให้ผู้บังคับบัญชาที่เป็นคนต่างชาติ หรือเพื่อเอาไว้อ่านฝึกภาษาไปเรื่อยๆ ก็ไม่เลว ติดต่อได้ที่ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมล cheocham@thai.org ผมเป็นบรรณาธิการเองแหละครับ รับประกันคุณภาพได้เลย คุ่มค่าแน่นอนครับ



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

SSSบันทึก ปีที่ 3 ฉบับที่ 29 ตุลาคม 2541 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประธานักจัดซื้อ

คนอื่นหลับ เราตื่น คนอื่นยืน เราวิ่ง

อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ พาดหัวเรื่องไว้โดยตั้งใจเดือนสติ ปลุกสำนึกให้ทุกคนลุกขึ้นมาเพื่อสู้ต่อไป...

ท่านสมาชิกที่รัก เดือนที่ผ่านมาข่าวคราวความวุ่นๆ เรื่องการเมือง เรื่องการเงิน รอบๆ ข้างตัวและรอบๆ บ้านเรากาโถมมาเป็นระลอกๆ จากประเทศสหรัฐอเมริกาว่าด้วยการเข้าเก้าอี้ประธานาธิบดี บิล คลินตัน โส้มาถึงภูมิภาคเอเชีย ปัญหาในฮ่องกง ญี่ปุ่น ถึงความรุนแรงในมาเลเซีย และบ้านเราเองปัญหาคอร์ปชั่นของนักการเมือง เรื่องการจัดซื้อยาในกระทรวงสาธารณสุข และปัญหาการคอร์ปชั่น เรื่องการจัดซื้อเมล็ดพันธุ์พืชในกระทรวงเกษตรฯ จนอื้อฉาวและสร้างรอยร้าวขึ้นในรัฐบาลถึงขั้นที่ว่าต้องมีการปรับ ครม. เปลี่ยนตัวรัฐมนตรีกันเสียให้วุ่นกับสิ่งที่เกิดขึ้น (มายาวนานในวงการการเมือง) เป็นอุทาหรณ์ให้กับนักการเมืองได้เป็นอย่างดีว่า "การกินบ้านกินเมือง" นั้นถ้าปิดกัน ไม่มีดีหรือกลืนตุ๋กเมื่อไหร่ก็ก่อ เป็นอันว่าพังทลาย!!

ฉันใจก็ฉันนั้น...ตัวเองจึงอดนึกถึงขั้นตอนการจัดซื้อ การสั่งของ ของนักจัดซื้อในแต่ละองค์กรแต่ละหน่วยงานไม่ได้ เพราะในบางครั้งโอกาสและช่องทางมันเอื้ออำนวย ล่อตาล่อใจ เสียเหลือเกิน แต่จุดแข็งที่นักจัดซื้อจะต้องฝากำแพง "ความอยาก" เหล่านี้ ให้ได้ก็คือ จริยธรรม ความไม่โลภในวิชาชีพ และความรับผิดชอบในหน้าที่ ตรงนี้แหละถือว่าประเสริฐยิ่ง แล้วคุณก็จะยืนอยู่ตรงจุดนี้ได้อย่างหน้าชื่นตาบาน โดยไม่มีข้อครหาใดๆ แต่เชื่อมั่นว่านักจัดซื้อ ในยุคเศรษฐกิจขาลงอย่างนี้คงไม่มีสิ่งล่อตาล่อใจมาให้หัวนโหวตจิตสำนึกและจริยธรรมแน่นอน อาจารย์เชี่ยวชาญ รับประกัน!!



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

คนอื่นหลับ เราตื่น คนอื่นยืน เราวิ่ง



โดย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



รู้หลายท่านได้แสดงความคิดเห็นผ่านทางหนังสือพิมพ์ ทางโทรทัศน์ และทางการประชุมสัมมนา สรุปข้อคิดเห็นตรงกันหมดทุกคนว่า ต่อไปนี้ การทำงานทุกอย่างจะลำบากขึ้น จะไม่มีอะไรง่ายและสะดวกเหมือนแต่ก่อนอีกแล้ว และอีกนานหลายปีกว่าจะกลับไปเหมือนก่อนด้วยเหตุนี้ ผู้ไม่ประมาทจงเตรียมตนให้พร้อมอยู่ตลอดเวลา และถ้าจะให้ดีก็ควรก้าวไปข้างหน้าคนอื่นอย่างน้อยก้าวหนึ่งเสมอ ดังคำพังเพยว่า ขณะที่คนอื่นเขาหลับ เราต้องตื่น ขณะที่คนอื่นลุกขึ้นยืน เราต้องวิ่งเป็นแล้ว

ภาชิตที่ยกมากล่าวอ้างนั้น เป็นการกระตุ้นให้เกิดอาการตื่นตัวเสมอ ไม่ตกอยู่ในความประมาท อีกทั้งไม่ต้องการให้เกิดความท้อแท้สิ้นหวัง

วงการจัดซื้อของเราก็เช่นกัน ได้มีการปลุกจิตสำนึกตั้งว่านี่มาเป็นระยะๆ ตลอดมาก็ว่าได้ อีกทั้งยังได้เตือนไว้ด้วยว่าอย่าทะนงตนและลำพองในผลงานตนเองในอดีต เพราะมาถึงวันนี้ความสำเร็จดังว่าอาจไม่มีความหมายอะไรแล้วก็ได้ วิธีการหลายอย่างที่พิสูจน์ความสำเร็จมาแล้วในอดีตนั้น ก็ไม่แน่ว่าจะยังคงใช้ได้อยู่ในวันนี้ ดังนั้น ในวันนี้จึงไม่มีอะไร จะดีกว่าการเกาะติดข่าวสารข้อมูลและวิทยาการอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา เพื่อให้แน่ใจว่าเราไม่ถูกทิ้งไว้ข้างหลังนั่นเอง

คงทราบกันอยู่แล้วว่า สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเรา นั้น มีได้ทำงานแบบตัวคนเดียวโดดๆ แต่เรามีพันธมิตรสมาคมอยู่ในประเทศต่างๆ ทั่วโลกหลายสิบแห่ง เรามีการติดต่อแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลกันตลอดเวลา มีการศึกษาวิธีการของกันและกัน มีการเอาอย่าง (ที่ดีๆ) ไปใช้ มีการระมัดระวังและหลีกเลี่ยงมิให้พบข้อผิดพลาดที่บางสมาคมเคยพบมาแล้ว วิธีการแบบนี้ทำให้แต่ละสมาคมมีการพัฒนารวดเร็วขึ้น เพราะไม่ต้องเสียเวลามาทดลองทำในบางสิ่งที่คนอื่นเขาเคยทำกันและรู้ผลมาแล้วนั่นเอง

สิ่งหนึ่งที่สมาคมของไทยเราเอาของเขามาใช้ก็คือ การพัฒนาความสามารถและการวัดความรู้ของนักจัดซื้อ วิธีที่วันนี้เราเอามาจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติของสหรัฐอเมริกาซึ่งเขามีประสบการณ์มานานกว่า 80 ปี เราจึงมั่นใจว่าวิธีการของเขาได้ผ่านร้อนผ่านหนาวมานานจนกระทั่งแกร่งและแน่นพอ แม้กระนั้นก็ตาม ก็มิได้หมายความว่าเราลอกของเขามาทั้งดุ้นก็หาไม่ เราได้ศึกษาวิธีการของเขา และส่งคนไทยหลายคนไปทดลองทดสอบมาแล้ว จากนั้นจึงได้กลับมาปรึกษาหารือกันและพัฒนาดัดแปลงให้เหมาะสมกับคนไทยเรา ในที่สุดก็จึงเกิดการสอบเพื่อรับประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) และการสอบเพื่อรับวุฒิบัตร C.P.S. (certified Purchasing Supervisor)

ขณะนี้สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้ดำเนินการสอบ C.P.K. และ C.P.S. ไปแล้ว 10 ครั้ง มีผู้สมัครเข้ามาทดสอบรวมกันทุกรุ่นแล้วก็หลายร้อยคน ซึ่งมีทั้งสมหวังและผิดหวัง แต่นั่นมิใช่สิ่งที่ทำให้เกิดความท้อแท้ แต่กลับเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะใช้วัดตนเองว่า ขณะนี้เราอยู่ที่ระดับใดกันแน่ ตอนนี้อยู่ไม่มีใครที่แน่พอจะมาบอกเราว่าเรารู้เรื่องจัดซื้อมากน้อยเพียงใด นอกจากจะให้การสอบ C.P.K. และ C.P.S. นี้ช่วยเป็นไม้บรรทัดวัดให้

การสอบครั้งล่าสุดที่เพิ่งจะเสร็จสิ้นลงไปหมาดๆ ก็คือครั้งที่ 10 เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2541 นี้เอง มีผู้สมัครเข้าสอบ 73 คน แต่ขาดสอบไป 8 คน จึงเหลือผู้เข้าสอบเพียง 65 คน ผลการสอบสรุปออกมาได้ตามตารางที่แสดงไว้

หมวดวิชาที่	จำนวนผู้สมัคร	จำนวนผู้สอบได้	คะแนนต่ำสุด	คะแนนสูงสุด	คะแนนเฉลี่ย
1. การจัดซื้อ	56 คน	25 คน	35%	75%	57%
2. การบริหาร	28 คน	17 คน	40%	83%	59%
3. ความรู้ทั่วไป	25 คน	19 คน	45%	90%	67%

สมาคมฯขอประกาศแสดงความชื่นชมต่อผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดของแต่ละวิชาให้ทราบทั่วกันว่า ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในวิชาที่ 1

เรื่องการจัดซื้อ คือ คุณอรุษา ไทศาลมหาสมบัติ เจ้าหน้าที่จัดซื้อของบริษัท Whitehall(Thailand) สอบได้ 75% ส่วนวิชาที่ 2 เรื่องการบริหารนั้น คะแนนสูงสุดคือ 83% ได้แก่ ร้อยเอกหญิง น้ำทิพย์ ยั่งวานิช ผู้จัดการฝ่ายการเงินและจัดซื้อต่างประเทศ ที่บริษัท เสถียร โปรดักชั่น จำกัด และวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป คะแนนสูงสุด คือ 90% ได้แก่ คุณสมคิด ออบเขตต์ ทำงานในหน้าที่ External Sourcing Manager ของบริษัท Amair

ผู้ที่สอบไม่ผ่านคือได้ไม่ถึง 60% ก็อย่าเพิ่งท้อแท้ เป็นเรื่องปกติครับ อีกหลายคนก็ไม่ผ่านเหมือนกัน ตัวผมเอง ตอนที่สอบ C.P.M. ของสหรัฐอเมริกา ก็ต้องสอบ 2 เทียวเหมือนกันครับกว่าจะผ่านมาได้ ไม่เห็นจะน่าอับอายอะไร เมื่อไม่ผ่านเราก็ต้องขวนขวายหาความรู้มาซ่อมแซมในส่วนที่ยังพร่องอยู่ ก็เท่านั้นเอง

กรณีของผู้ที่สอบไม่ผ่านนั้น สมาคมเข้าใจความรู้สึกของท่านดี หลายท่านอาจไม่แน่ใจว่ากรรมการตรวจสอบข้อสอบรอบคอบจริงหรือไม่ รวมคะแนนผิดหรือเปล่า สำเอียงหรือเปล่า ผมในฐานะของนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย แม้จะมีใช้ผู้ตรวจสอบและไม่เคยลงไปตรวจข้อสอบเลยสักครั้งเดียวก็ตาม แต่ขอให้ความมั่นใจแก่ท่านทั้งหลายว่า กรรมการตรวจสอบมีหลายคน และผมเป็นคนแต่งตั้งเอง คนแรกนำกระดาษคำตอบไปตรวจให้คะแนนและลงชื่อผู้ตรวจกำกับเอาไว้ จากนั้นกรรมการคนที่สองจะนำเอาไปตรวจอีกหนึ่งรอบพร้อมทั้งลงชื่อกำกับเอาไว้ จากนั้นก็นำส่งให้ประธานตรวจข้อสอบเป็นผู้สอบทานสุดท้าย

และถ้าพบว่าใครก็ตามที่สอบได้พอดีพอดี 60% เบาะ หรือตกริดหน่อย หรือได้เกินเส้นนิดหน่อย กระดาษ คำตอบของคนเหล่านี้จะถูกส่งให้กรรมการอีกคนหนึ่งสอบทานดูใหม่ให้แน่ใจอีกรอบหนึ่ง ก่อนจะส่งให้ประธาน สอบทานรอบสุดท้าย

กรรมการที่นั่งตรวจข้อสอบอยู่นั้นไม่มีสิทธิ์จะเลือกว่าอยากตรวจกระดาษคำตอบของผู้ใด เพราะประธานจะนั่งคุมอย่างใกล้ชิดตลอดเวลา และที่จริงแล้ว คนที่ตรวจข้อสอบก็ไม่มีสนใจด้วยซ้ำไปว่ากระดาษคำตอบที่กำลังตรวจอยู่นั้นเป็นของผู้ใด และใครได้

คะแนนได้หรือตกก็ไม่อยู่ในความสนใจอีกด้วย เพราะรู้ไปก็เป็นภาระที่จะต้องเก็บไว้เป็นความลับ รู้ไปก็หนักใจเปล่าๆ นั่นเอง

จากนั้น กระดาษคำตอบของผู้ที่สอบไม่ผ่านนั้น กรรมการจะต้องเอามานั่ง เช็คอีกทีเพื่อแจ้งผลการสอบเป็นรายละเอียดมากกว่าคนที่สอบได้ กล่าวคือกรรมการจะต้องจาระโนให้ทราบ ว่าในแต่ละบทนั้นทำถูกกี่ข้อผิดกี่ข้อ เช่น เรื่องการหาแหล่งขามมีข้อสอบ 5 ข้อ แต่ตอบถูกข้อเดียว ส่วนเรื่องการเจรจาต่อรองมี 6 ข้อตอบถูก 5 ข้อ เรื่องการติดตามการสั่งซื้อมี 3 ข้อตอบผิดหมด อย่างนี้เป็นต้น การทำเช่นนี้ก็เพื่อให้ผู้ที่สอบไม่ผ่านได้รู้ตนเองว่า ยังมีปัญหาในเรื่องใดอยู่ จะได้ไปชวนช่วยหาความรู้เพิ่มเติมเสียโดยไว และถูกประเด็นยิ่งขึ้นนั่นเอง

ด้วยเหตุนี้เอง ในหลายบริษัทจึงถือเป็นแนวทางปฏิบัติเอาไว้ว่า ทุกคนที่ทำงานในฝ่ายจัดซื้อนั้น ต้องผ่านการสอบทุกคน มิฉะนั้นจะไม่ได้รับการ Promote ในบางบริษัทออกเงินค่าสมัครสอบให้ด้วยแต่มีข้อแม้ว่า ออกให้ทีเดียวและต้องสอบให้ได้ ถ้าสอบไม่ได้ต้องไปสมัครสอบใหม่จนกว่าจะได้และต้องออกเงินเองสำหรับการสอบซ้ำ บางแห่งก็บอกว่าให้ออกเงินเอง แต่ถ้าสอบได้และมีประกาศนียบัตรมายืนยันเมื่อไรก็ค่อยขอเบิกเงินย้อนหลัง

ผู้ที่ได้รับประกาศนียบัตร C.P.K. นั้น หมายความว่า เป็นบุคคลที่สมาคมยืนยันว่า มีความรู้ในวิชาการจัดซื้อดีพอ ซึ่งจะสามารถนำประกาศนียบัตรนี้ไปแสดงยืนยันต่อผู้บังคับบัญชาได้ว่า ท่านได้สอบผ่านข้อเขียนในวิชาการจัดซื้อ มาแล้ว

ส่วน C.P.S. เป็นวุฒิบัตรรับรองความสามารถในระดับที่สูงกว่า C.P.K. เพราะต้องสอบผ่านถึง 3 วิชา คือ วิชาจัดซื้อ วิชาบริหาร และวิชาความรู้ทั่วไป นอกจากนั้นยังต้องมีคะแนนประสบการณ์จากการทำงานบวกกับคะแนนพื้นฐานการศึกษาเดิมอีกด้วย ถ้าถึงเกณฑ์ที่สมาคมกำหนดไว้จึงจะได้รับอนุมัติวุฒิบัตร

ตอนนี้มีข่าวดีเพิ่มเติมออกมาว่า คณะกรรมการปรับปรุใหม่ให้สมเหตุผลยิ่งขึ้น และเหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบันที่แท้จริง ผู้ที่สอบผ่านข้อเขียนไปแล้ว และยังมีปัญหาคาราคาซังกันอยู่ ก็รีบติดต่อไปที่สมาคมเสียโดยไว

และมีข่าวดียิ่งไปกว่านั้นอีกคือ มีสมาชิกเรียกร้องกันหนาหูว่า การสอบปีละ 2 ครั้งนั้นน้อยเกินไป เสียเวลารอคอยมาก สมาคมจึงได้ตกลงใจทำตามข้อเรียกร้องโดยการจะจัดสอบครั้งที่ 11 ในวันอาทิตย์ที่ 20 ธันวาคม 2541 นี้ เวลา 08 : 30 - 12 : 00 น. ผู้ใดสนใจรีบขอใบสมัครได้จากสมาคม เพราะจะหมดเขตการสมัคร ในวันที่ 20 พฤศจิกายน 2541 นะครับ

ท่านที่สอบพลาดจากเดือนกันยายน ก็ควรรีบสมัครสอบใหม่ในงวดนี้เสียเลย อย่าทิ้งไว้นานนัก ท่านที่ยังไม่ได้ลองสอบก็น่าจะลองสอบดูบ้าง เพื่อให้รู้ตัวเองว่ากำลังยืนอยู่ที่จุดไหนกันแน่ ก็อย่าง

ที่ผมเคยบอกไว้วันนั้นแหละครับว่า การทำงานมานานแล้วนั้น ก็แปลว่าทำงานมานานแล้ว แต่ไม่จำเป็นว่า จะต้องซื้อเก่งหรือซื้อเป็นหรือครับ ต้องค้นหาตัวเองให้พบก่อนที่คนอื่นจะพบตัวจริงของเรา เพราะตอนนั้นอาจจะแก้ตัวไม่ทัน หรือสายเกินจะแก้กันเอง

อย่าลืมนึกคิดว่าไว้ คนอื่นหลังเราตื่น คนอื่นยื่นเราร้าง ดังนั้นขอให้พัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง การศึกษาไม่มีคำว่าพอ แต่ต้องศึกษาตลอดเวลาอย่างต่อเนื่อง เพียงแต่ตอนนี้มีใช้เป็นการศึกษาในโรงเรียน แต่เป็นการศึกษาด้วยตนเอง หรือทำงานไปศึกษาไป

ขอฝากบอกข่าวไปยังท่านที่เป็นสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ (Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest) ว่า วารสารฉบับประจำเดือนตุลาคม หรือเล่มที่ 10 คงจะต้องออกล่าช้าไปเกือบปลายเดือนโน้นแน่ครับ เพราะนักเขียนบางคนและทีมงานแปลของเรากำลังสาละวนยุ่งมากอยู่กับการไปร่วมประชุม 10th APCON ที่สิงคโปร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บรรณาธิการ (คือผมเองนั่นแหละตัวดี) ที่ไปรับปากจะเป็นวิทยากรบรรยายให้เขาด้วย ก็เลยต้องเตรียมตัวมากกว่าเพื่อน ก็เลยยุ่งยุ่งหนักเข้าไปอีก แต่ขอสัญญาว่า จะเก็บเอาเนื้อหาดีๆ มาเขียนฝากให้ท่านอ่านทั้งในอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับนี้ และในวารสารวิทยายุทธจัดซื้อบริหารพัสดุด้วย ถือว่าหายกันนะครับ

ท่านที่ยังไม่สมัคร อย่ามัวไปยืมชาวบ้านอยู่เลยครับ ค่าสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ ซึ่งมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest นี้ ปีละ 1,500 บาทเท่านั้น คู่คุณค่าที่สุดในยุคนี้ ท่านจะสามารถติดตามวิชาการทางด้านเทคนิคการจัดซื้อ โลจิสติกส์ คลังสินค้า จัดส่ง ซัพพลายเชน การเจรจาต่อรอง และอื่นๆ ในวงการอย่างใกล้ชิด และทันสมัยไม่ตกหล่น ทุกเรื่องเขียนเป็น 2 ภาษา คือไทย และอังกฤษ ควบกันไปทุกเรื่อง ภาษาไทยนั้นก็เพื่อความสะดวกในการอ่านและทำความเข้าใจเอง ส่วนภาษาอังกฤษก็เพื่อให้สะดวก เมื่อจะลอกไปทำรายงานให้ผู้บังคับบัญชาที่เป็นคนต่างชาติ หรือ เพื่อเอาไว้อ่านฝึกภาษาไปเรื่อยๆ ก็ไม่เลว ติดต่อได้ที่ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมลล์ cheocharn@thai.org ผมเป็นบรรณาธิการเองแหละครับ รับประกันคุณภาพได้เลย คู่คุณค่าแน่นอนครับ



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

SSSบันทึก

ปีที่ 3 ฉบับที่ 30 พฤศจิกายน 2541 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประธานักจัดซื้อ

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ฉบับนี้ขอทักทายท่านสมาชิกที่เคารพ ด้วยข่าวคราวปัญหาในระบบคอมพิวเตอร์ ปี ค.ศ. 2000 หรือ Millennium bug หรือ Y2K ซึ่งกำลังเกรียวกราวกันอยู่ในแวดวงคอมพิวเตอร์โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ผลิตทั้งฮาร์ดแวร์ คอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ คอมพิวเตอร์ กำลังเตรียมตัวกันขนานใหญ่ที่จะตั้งรับปัญหา Y2K ที่จะเกิดขึ้น บางรายถึงกับยอมรับกันตรง ๆ ว่า เมื่อเกิดวิกฤตมาโอกาสก็เป็นของข้าพเจ้า หรือเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสท่านเองนั้น (คือเป็นโอกาสของการขายซอฟต์แวร์ อีกรอบ)

Y2K หมายถึงว่า เมื่อปี ค.ศ. 2000 มาถึง โปรแกรมคอมพิวเตอร์จะเปลี่ยนระบบการทำงาน โดยเฉพาะการบันทึกข้อมูลต่าง ๆ อาจจะผันแปร ถ้าระบบเครื่องของท่านไม่ผ่านการทดสอบก่อนว่า เครื่องคอมพิวเตอร์เจอปัญหา Y2K หรือไม่ และที่ผู้เชี่ยวชาญค้นพบเขาบอกว่า สาเหตุของปัญหามันมาจากตัว RTC และ BIOS ของเครื่อง แต่ไม่ต้องตกใจ!! มีแนวทางป้องกันได้!!

เพราะฉะนั้นก่อนกระแสนี้จะรุนแรงมากกว่านี้ โดยเฉพาะตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นไป หลายองค์กร หลายอุตสาหกรรมจะต้องให้ความสำคัญ และรับทำความเข้าใจกับปัญหานี้ให้โดยเร็วที่สุด เพื่อระบบงานหลาย ๆ ด้านของท่านที่บันทึกอยู่ในคอมพิวเตอร์ไม่รวนเรสูญหายไปกับ Y2K เพราะตอนนี้เมืองไทยกำลังสตาท์และเคลื่อนไหว ให้ความสำคัญอยู่กับเรื่องนี้ ดังนั้นเจ้าของธุรกิจหรือหน่วยงานคอมพิวเตอร์ของแต่ละองค์กรอย่ามอมงข้าม!! ก่อนวัวหายแล้วล้อมคอก มิฉะนั้นความเสียหายมันจะตามมากกว่าหลายร้อยเท่า อย่าพลาดข่าวนะคะ



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

ลอยกระทง จากไทยไปสิงคโปร์



โดย
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน
จัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทานสมาชิกครับ บัดนี้คณะคนไทยทั้ง 24 ได้เดินทางกลับมาจาก 10th APCON (การประชุมวิชาการจัดซื้อภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 10) ที่ประเทศสิงคโปร์เรียบร้อยแล้วครับ ดังนั้นอรุณสวัสดิ์ฉบับลอยกระทงนี้ผมจึงขอสรุปข่าวคราวต่าง ๆ มาเล่าสู่กันฟังตามที่ได้ให้สัญญาไว้ดังต่อไปนี้

การประชุม 10th APCON หรือที่เรียกกันเต็มยศก็คือ 10th International Federation of Purchasing and Materials Management, Asia-Pacific Regional Conference เขาตั้ง Theme ของงานเอาไว้ว่า Logistics For The 21st Century และในตอนแรกเขาก็ตกลงว่าจะจัดงานร่วมกับ InterlogAsia '98 ที่ World Trade Center แต่ในที่สุดพอเวลาใกล้เข้ามาก็เกิดปัญหาหลายแปด ซึ่งก็เกี่ยวกับเศรษฐกิจในภาคพื้นนี้แหละ

ผลสุดท้าย งาน InterlogAsia '98 ก็พับฐาน คือจัดไม่ได้ และต้องขอยกเลิกไป ส่วนงาน 10th APCON ที่กะว่าจะจัดร่วมกับงาน InterlogAsia '98 ก็เลยโดดเดี่ยวเดียวดาย ในที่สุดก็ตกลงใจต้องหนีจาก World Trade Center ย้ายสถานที่ไปจัดในโรงแรมคองคอร์ด (Concorde Hotel) เพราะค่าใช้จ่ายถูกกว่ามาก อีกทั้งรูปแบบของงานก็เปลี่ยนแปลงให้ประหยัดไปตามภาวะเศรษฐกิจเริ่มตั้งแต่พิธีเปิดงานซึ่งทำไปอย่างเรียบง่าย ไม่มีพิธีทองที่สิ้นเปลืองรวมหมดไปถึงพิธีกรอื่น ๆ ก็เช่นกัน

Conference Topics

1. E-Commerce In Logistics
2. Logistics In the 21st Century : "In or Out" sourced?
3. Combining Progressive Logistics & Information Technology
4. The Purchasing Card's Competitive Advantage
5. Great Purchasing Disasters and Some Thought on Their Future Avoidance
6. Delivery Performance Analysis for Better Customer Satisfaction
7. Third Party Logistics. Will They Work?
8. Materials Requirement Planning (MRP)
9. Implementing Strategic Supplier Alliances
10. Using FMEA Tools in the Supplier Certification Process
11. Inventory Management
12. Trends in Warehouse Management in Australia
13. Regional Upheavals & Challenges Into the Next Millennium
14. Issues of Jurisdiction & Proper Law In International Contracts
15. Managing Purchasing as a Value-Added Enterprise in International Logistics Context
16. LRP : International Application for MRP and DRP
17. Strategic Procurement Strategies in the Asia Pacific Region
18. Automated Warehousing & Transportation
19. The Development of Integrated Logistics Management Strategies for Turbulent Global Markets
20. Importance of Human Resource Management in the Logistics 21st Century
21. Strategic Logistics Strategies in Shanghai, China
22. PSA Containers Terminal Site Visit
23. Asia - Pacific Breweries Site Visit
24. SATS - Air Cargo Complex Site Visit

อย่างเช่นงาน Welcome Reception หรืองานเลี้ยงต้อนรับผู้เข้าประชุมสัมมนาจากชาติต่างๆ ในวันแรกเขาเลี้ยงเพียงแค่น้ำชากาแฟเท่านั้น มีช่างานใหญ่โตเลี้ยงอาหารเย็นพร้อมการแสดงอันฟูฟ่าและสังสรรค์เฮฮาเหมือนอย่างที่เคยทำกันในปีก่อนๆ รวมทั้งงาน Farewell Dinner ที่เจ้าภาพจะต้องจัดเลี้ยงอำลาให้ยิ่งใหญ่ประทับใจผู้เข้าร่วมประชุมพร้อมทั้งส่งงานต่อให้เจ้าภาพครั้งต่อไปนั้น เขาก็ดีไปเลย แปลว่าไม่ต้องรำลាក់ันละ ประชุมเลิกแล้วก็ต่างคนต่างกลับบ้านไป

หัวข้อในการประชุมตลอดทั้ง 4 วันนั้น มีทั้งหมด 24 เรื่อง รวมทั้งการออกไปดูงานนอกสถานที่ด้วย (โปรดดูหัวข้อเรื่องที่แสดงไว้ในกรอบ) แต่ว่าหลายเรื่องจะจัดคู่ขนานพร้อมกันไปในเวลาเดียวกัน ดังนั้นผู้เข้าชมจะต้องเลือกหรือตัดสินใจล่วงหน้าให้ดีกว่า เวลาที่ไม่จะเข้าไปฟังหัวข้อไหน ซึ่งหมายความว่าหัวข้ออื่นที่เขาจัดอยู่ที่ห้องอื่นในเวลาเดียวกันนั้นก็จะต้องฟังไปโดยปริยาย วิธีการอย่างนี้ถือเป็นระบบอินเตอร์ซึ่งปฏิบัติกันอยู่ทั่วไป มิฉะนั้นก็จะเป็นเรื่องน่าเบื่อหน่ายมากที่สุดของผู้ที่เข้าไปนั่งฟังการบรรยายในเรื่องที่ตนเองไม่ชอบเนื่องจากมีเรื่องเดียวเป็นการจัดงานแกมบังคับว่าจะฟังหรือไม่ถ้าไม่ชอบก็ไม่ต้องฟัง เพราะไม่มีเรื่องอื่นให้เลือก การจัดประชุมของสิงคโปร์ในปีนี้นับว่าเป็นแบบอินเตอร์ขึ้นมาหน่อย

ใน 24 เรื่องนั้นแต่ละคนจะเลือกได้อย่างเก่งก็เพียง 10 เรื่อง ที่เหลือนั้นหมดสิทธิ์เนื่องจากเวลามันชนกันหมด พวกเราคนไทยที่ไปกัน 19 คน (ไป 24 คนแต่ลงทะเบียนประชุม 19 ไปเที่ยวล่วนๆ 5) จึงต้องตกลงกันเองเป็นการภายในว่า ใครควรจะไปฟังเรื่องไหนเพื่อให้ครบทุกห้อง พอดตกเย็นค่อยมาสรุปเรื่องเล่าสู่กันฟัง จะได้รู้หมดทุกเรื่องนั่นเอง ผมเองซึ่งต้องเป็นผู้บรรยายในหัวข้อเรื่องที่ 11 ก็ ได้ออกคนไทยด้วยกัน

ว่า ไม่ต้องมานั่งเป็นหน้าม้าในห้องที่ผมบรรยายหรอก ขอให้แยกย้ายกันไปฟังห้องอื่นก็แล้วกัน เรื่องที่ผมบรรยายนั้นเดี๋ยวค่อยกลับไปเล่าสู่กันฟังที่เมืองไทยก็ได้

การประชุมครั้งนี้มีผู้ร่วมงานจาก 18 ชาติ และการประชุมครั้งหน้าคือ APCON ครั้งที่ 11 ในปี ค.ศ. 2000 คืออีก 2 ปีข้างหน้ามัน ได้ตกลงกันไว้เมื่อ 2 ปีที่แล้วตอนที่ประชุมอยู่ที่ฮ่องกงว่า ประเทศมาเลเซียจะเป็นเจ้าภาพ แต่พอมาถึงตอนนี้ ก็อย่างที่ทราบกันอยู่ขณะนี้ว่าในมาเลเซียเองก็ยุ่งเหยิงแทบจะฆ่ากันตาย ตอนนี้ก็เลยชักจะสงสัยกันว่า แล้วมาเลเซียจะจัดงานได้หรือเปล่า จะเลียนแบบของไทยไปใช้หรือเปล่าที่บอกเลิกการเป็นเจ้าภาพแล้วโยไปให้สิงคโปร์รับเป็นเจ้าภาพแทน ครั้นจะถามย้ำให้แน่ใจก็ไม่รู้จะไปถามใคร เพราะมาเลเซียไม่ส่งใครมาเข้าประชุมเลยแม้แต่คนเดียว ไม่ว่าจะเป็นการประชุมวิชาการหรือประชุมกรรมการบริหารของสมาคมสมาชิกก็ตาม ไม่รู้เหมือนกันว่าทำไมถึงเป็นอย่างนี้

รองประธาน IFPMM ภาคพื้นเอเชีย-แปซิฟิก ชื่อ ดร.แพททริค ฟุง เป็นคนฮ่องกง ได้เข้ามาซุบซิบกับผมว่า ขอให้ช่วยเป็นเจ้าภาพจัด 11th APCON แทนได้ไหม ถ้ามาเลเซียเขาจัดไม่ได้ หรือในกรณีที่มาเลเซียเขายืนยันว่าจัดได้ ก็ขอให้ช่วยรับเป็นเจ้าภาพจัดในครั้งถัดไปคือ 12th APCON ในปี ค.ศ. 2002 ให้ด้วยก็แล้วกัน ซึ่งผมก็ขอบคุณเขาที่กรุณาให้เกียรติเราและยังไม่เข็ดประเทศไทยเรา แต่เนื่องจากตัวผมเองทราบปัญหาติ และยังไม่หายเข็ดเขี้ยวจากความล้มเหลวครั้งที่ผ่านๆ มาของไทยเรา ผมก็เลยยืนยันนิ่งๆ และนอนยันว่า ไม่เอาทั้งนั้นไม่ว่าปีไหนรอไว้ว่างๆ และเศรษฐกิจดีขึ้น แล้วค่อยมาคุยกันใหม่ดีกว่า

ในที่สุดผลก็ลงเอยว่า ในปี ค.ศ. 2000 ให้มาเลเซียเป็นเจ้าภาพตามข้อตกลงเดิมที่ทำกันไว้ตั้งแต่ 2 ปีที่แล้วในการประชุมที่ฮ่องกง ส่วนปี ค.ศ. 2002 ให้ศรีลังกาเป็นเจ้าภาพ และหากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝัน ซึ่งมีผลให้มาเลเซียไม่สามารถเป็นเจ้าภาพจัดงานได้ ก็ให้ศรีลังกาเป็นเจ้าภาพจัดงานครั้งที่ 11 ในปี ค.ศ. 2000 แทนไปเลย ส่วนครั้งถัดไปคือครั้งที่ 12 ในปี ค.ศ. 2002 นั้นให้สิงคโปร์เป็นเจ้าภาพอีกที

จากการประชุม 10 ครั้งที่ผ่านมาสรุปลได้ว่า สิงคโปร์เป็นเจ้าภาพจัดงานมาแล้ว 3 ครั้ง มาเลเซียเป็นเจ้าภาพจัดงานมาแล้ว 2 ครั้ง นิวซีแลนด์ อินเดีย ออสเตรเลีย ศรีลังกา และฮ่องกง เคยเป็นเจ้าภาพกันมาแล้วคนละครั้ง ส่วนประเทศเกาหลี ฟิลิปปินส์ และไทยยังไม่เคยได้เป็นเจ้าภาพจัดงานเลย

ท่านสมาชิกคงจำได้แน่ครับว่า ที่จริงประเทศไทยเราได้รับเกียรติจากที่ประชุมเมื่อ 4 ปีที่แล้วว่าให้ไทยเราเป็นเจ้าภาพจัดการประชุม APCON ครั้งที่ 10 ในกรุงเทพฯ ในปี ค.ศ. 1998 นี้ แต่เพราะพิษเศรษฐกิจฟองสบู่หรือโรคต้มยำกุ้งนี้แหละที่ทำให้ผมต้องตัดสินใจเลือกขอลองตัวและขอให้สิงคโปร์ช่วยรับเอางานไปจัดแทน

ลืมบอกไปอย่างหนึ่งว่า เขาถือเป็นธรรมเนียมที่ปฏิบัติสืบเนื่องกันมาว่า ให้นายกสมาคมจัดซื้อของประเทศที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุม APCON ขึ้นดำรงตำแหน่งเป็นรองประธานภาคพื้นของ IFPMM โดยอัตโนมัติเป็นเวลา 2 ปี ใช้ชื่อตำแหน่งว่า Asia-Pacific Regional Vice President of IFPMM และพอสมาคมจัดซื้อของไทยเราเองงานนี้ไปให้สิงคโปร์เขาจัด ตัวผมก็เลยขาดจูลูชาลเกาะ คือไม่ได้เป็นรองประธานภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกของ IFPMM ไปด้วยเลย ตำแหน่ง RVP นี้ก็เลยได้แก่ คุณริชาร์ด ผู้เป็นนายกสมาคมของสิงคโปร์ อย่างนี้ก็น่าจะเหมือนกับไทยเราเอาตำแหน่งนี้ใส่กระทรงลอยน้ำเอาไปให้สิงคโปร์ก็น่าจะใช่เช่นครับ

การเดินทางของทีมนักจัดซื้อไทยไปสิงคโปร์เที่ยวนี้สนุกสนานเหมือนเคย เพราะไทยเราไปไหนก็ต้องสนุกเสมอ อีกทั้งคุณริชาร์ด ลี ก็เอื้อเฟื้อซื้อบัตรเข้าชมเกาะเซ็นโตซ่าและไนท์ซาฟารี มาแจกให้อีก 10 ใบ พวกเราก็เลยยิ่งสนุกกันเป็นการใหญ่

การประชุมเขามิระหว่าง 13-16 ตุลาคม พวกเราออกเดินทางจากประเทศไทยในวันที่ 12 และกลับในคืนวันที่ 16 ยกเว้นบางคนที่กลับวันที่ 17 และบางคนกลับวันที่ 18 ไปเลยก็มี เราไปสิงคโปร์ครั้งนี้อาศัยให้รุ่งทรัพย์ทัวร์เขาจัดการซื้อตั๋วและจองโรงแรมให้ ซึ่งก็ได้ราคาที่ถูกแสนถูก คือค่าตัวเครื่องบินฟินแอร์ไปกลับเพียง 4,500 บาท ค่าโรงแรมอีก 4 คืนราคา 5,500 บาท งานนี้สมาคมได้มอบหมายให้คุณสมเกียรติ สิริตตขจร กรรมการฝ่ายกิจการพิเศษทำหน้าที่ประสานงานและเป็นไกด์ไปด้วยในตัว ส่วนคุณสมพล จารุมลิตท ที่ปรึกษาของสมาคมก็ทำหน้าที่เป็นมือกล้องทั้งภาพนิ่งและวิดีโอ นอกจากนั้นพวกเราในกลุ่มก็ช่วยกันสรุปเนื้อหาการประชุมถ่ายทอดให้กันและกันทุกวัน ทำให้พวกเราได้รับประโยชน์กันคุ่มค่ายิ่งขึ้น

ย้อนกลับไปถึงหัวข้อเรื่องที่เขาประชุมวิชาการครั้งนี้ จะเห็นว่าเนื้อหาส่วนใหญ่ค่อนข้างจะกระโดดออกไปไกลจากวงการจัดซื้อ และนี่แหละครับคือสิ่งที่ผมเคยย้ำแล้วย้ำอีกในการพูดบรรยาย และในการเขียนบทความไว้ตามที่ต่างๆ ว่า ตอนนี้สิ่งที่นักจัดซื้อจะต้องสนใจให้มากคือเรื่องของ Supply Chain Management มิใช่ก้มหน้าก้มตาอยู่แค่งานจัดซื้อเหมือนในอดีต สมัยนี้เขาไม่ได้แข่งขันกันระหว่างบริษัทต่อบริษัทอีกแล้ว แต่เขาแข่งขันกันระหว่างซัพพลายเชนว่าของใครเหนือกว่าใคร สังเกตไหมครับว่า แม้แต่วารสารวิชาการที่ผมเป็นบรรณาธิการอยู่นั้น ก็ยังต้องใช้ชื่อว่า Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest เหตุผลก็เพราะว่าพวกเราผู้รู้กันมาเดิมอกเดิมสองหูว่ายุคใหม่นี้ถ้าไม่สนใจเรื่องซัพพลายเชนก็เห็นที่จะทำงานลำบาก เราเลยทำหนังสือรายเดือนเล่มนี้ขึ้นมา เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลทางวิชาการให้วงการบ้านเราได้ตามติดไปเรื่อยๆ โดยไม่ถูกทิ้งไว้ข้างหลัง

ท่านที่ยังไม่สมัคร อย่ามัวไปยิ้มขำบ้านอยู่เลยครับ ค่าสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อ วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ ซึ่งมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest นี้ปีละ 1,500 บาทเท่านั้น คุ่มค่าที่สุดในยุคนี้ ท่านจะสามารถติดตามวิชาการทางด้านเทคนิคการจัดซื้อ โลจิสติกส์ คลังสินค้า จัดส่งซัพพลายเชน การเจรจาต่อรอง และอื่นๆ ในวงการอย่างใกล้ชิดและทันสมัยไม่ตกหล่น ทุกเรื่องเขียนเป็น 2 ภาษาคือ ไทยและอังกฤษควบกันไปทุกเรื่อง ภาษาไทยนั้นก็เพื่อความสะดวกในการอ่านและทำความเข้าใจเอง ส่วนภาษาอังกฤษก็เพื่อความสะดวกเมื่อจะออกไปทำรายงานให้ผู้บังคับบัญชาที่เป็นคนต่างชาติ หรือเพื่อเอาไปอ่านฝึกภาษาไปเรื่อยๆ ก็ไม่เลว สมัยนั้นนอกจากจะต้องทำงานเก่งแล้วยังต้องเก่งอีก 2 อย่างควบไปด้วยคือคอมพิวเตอร์กับภาษาอังกฤษ ไม่งั้นอาจเอาตัวไม่รอดครับ

ติดต่อเรื่องวารสารได้ที่ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมล cheocharn@thai.org ผมเป็นบรรณาธิการเองแหละครับ รับประกันคุณภาพได้เลย คุ่มค่าแน่นอนครับ

10th APCON Delegates

1. Australia	6
2. China	3
3. Finland	2
4. Hong Kong	7
5. Hungary	1
6. India	2
7. Ireland	1
8. Singapore	63
9. Slovak Republic	1
10. Slovakia	1
11. South Africa	3
12. Sri Lanka	23
13. Sweden	1
14. Switzerland	1
15. Thailand	19
16. United Kingdom	3
17. UAE	1
18. USA	10
Total	148



อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สสบนิต

ปีที่ 3 ฉบับที่ 31 ธันวาคม 2541 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ทักทาย ตามประธานจัดซื้อ

นี่ก็ย่างเดือนธันวาคมแล้ว ทั้งนายจ้าง ลูกจ้าง คงจะพอทำใจกันได้บ้างแล้ว บ้างก็สอบผ่านวิกฤตนี้ไปได้ บางก็รอแระ ต้องหันมาประหยัด มัธยัสถ์ กินอยู่ใช้จ่ายกันแต่พอเพียงทั้งส่วนตัวและบริษัทฯ อย่างไรก็ตามวิกฤตเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นถือได้ว่าเป็นบทเรียน หรือกรณีศึกษาจริงที่เกิดขึ้นช่วยสร้างภูมิคุ้มกัน เพิ่มความแข็งแกร่ง ทนทานให้แก่ชีวิตของเรา ซึ่งโอกาสนี้เกิดขึ้นไม่ได้ง่ายนัก (คิดในด้านดี) แต่ก็ไม่อยากให้โอกาสแบบนี้มาเยือนเราอีกต่อไปแล้ว

ส่วนภาระการแก้ปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหานี้สินของประเทศก็ปล่อยให้ป็นหน้าที่ของรัฐบาล และฝ่ายค้านที่ต้งทำหน้าที่อย่างสุดฝีมือ เห็นผลไม่เห็นผลก็ให้ติดตามกันต่อไป

พูดถึงแวดวงนักจัดซื้อ สิ้นปีแล้วเรามาทบทวนการทำงานของเรากันแล้วหันมาปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานกันดีกว่า ได้ประโยชน์ทั้งตนเองและองค์กร สุดท้ายสู่ประเทศชาติของเราทำได้หลายวิธี อ.เชี่ยวชาญ แนะนำไว้ในฉบับพลิกอ่านได้เลยคะ หรือถ้าหากมีเวลาพอ สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมาภิบาลหลักสูตรการสัมมนาหลาย ๆ เรื่อง ทั้งที่ฟรีสำหรับสมาชิกและที่เสียสตางค์ (ราคา IMF) สนใจกรุณาติดต่อขอทราบรายละเอียดที่ฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา โทร. 912-3060-4

อากาศบ้านเราช่วงนี้มีทั้งฝนและลมหนาว ต้องระวังสุขภาพกันบ้างนะคะ ทั้งกายและใจขอให้มีความสุข มีกำลังใจที่จะต่อสู้กับสิ่งต่าง ๆ ทั้งหลายที่กำลังจะเกิดขึ้นในปีหน้า มีปัญหาใด ๆ ควรหาคนที่ให้คำปรึกษา อาจจะเป็นเพื่อนฝูง พ่อแม่ พี่น้อง อย่าเก็บไว้คนเดียว ปัญหาทุกอย่างมีทางออกเพียงแต่ขอให้มีความสุขแล้วปัญญาก็เกิด



ด้วยความเคารพนับถือ
คณะผู้จัดทำ

ส่งท้ายปีเสื่อ ต้อนรับปีกระต่าย



โดย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับนี้เป็นการส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่ ปีเก่า พ.ศ. 2541 ปีแห่งเสื่อลำบากกำลังจะหมดสิ้นไป ทุกคนเหนื่อยอ่อนและย้ายไปกับภาวะเศรษฐกิจอันเลวร้ายของประเทศ ตลอดปีเสื่อ 2541 นั้น กว่าที่จะทำอะไรมาสักอย่างก็ต้องฝ่าดาวฝนดวงพันฝ่าอุปสรรคนานับประการไม่มีอะไรได้มาง่าย ๆ เลยสักอย่างเดียว ปีกระต่าย พ.ศ. 2542 กำลังจะมาถึง หวังว่าทุกอย่างคงจะดีขึ้น แม้จะไม่ใช่ตัววี เป็นตัวยูก็ยังดี แม้จะไม่ใช่ ข.ไซ่ เป็นแบบ บ.โบไม้ก็ยังดีว่าจั้นเถอะยังงี้ก็อย่าให้เป็นแบบ น.หนู เป็นอันตราย เพราะพอทำทำขึ้นไปได้เดียวเดียวก็ม้วนตัวลงไปไหม้อีก หรือถ้าเป็นแบบตัว ฎ (ต.ปะตัก) ก็ยิ่งแย่เข้าไปใหญ่ เพราะลงต่ำมาแล้ว ยิ่งยึกยักขึ้นลงอีกหลายรอบกว่าจะตัวดีขึ้น

ท่านผู้อ่านครับ ผมเองก็เหมือนกับท่านทั้งหลายและครับที่เป็นธรรมเนียมว่าเมื่อจะสิ้นปีเก่าเราก็มักจะหาเวลามานั่งคิดนั่งมองย้อนกลับไปว่า ช่วงเวลาที่ผ่านมานั้นเราทำดีอะไรบ้างและทำไม่ดีอย่างไรบ้าง มีอะไรเกิดขึ้นบ้างในช่วงเวลาที่ผ่านไป และเนื่องจากว่าผมมีหลายหัวโขนคือเป็นทั้งกรรมการผู้จัดการของบริษัท อัลฟ่า แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์ จำกัด ก็ต้องย้อนกลับไปคิดถึงงานด้านการจัดอบรมและสัมมนาที่ผ่านมาในรอบปี

ส่วนในด้านที่ผมเป็นบรรณาธิการวารสารวิทยุจัดซื้อและบริหารพัสดุ ก็ต้องกลับไปดูว่าบทความและเนื้อหาต่าง ๆ ที่ได้ลงพิมพ์ในแต่ละฉบับที่ผ่านมาไปนั้น มีอะไรจะต้องพัฒนาปรับปรุงกันบ้างไหม และในด้านของการเป็นนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ก็ต้องดูแลว่าการให้ความรู้และพัฒนาวิชาชีพให้แก่วงการจัดซื้อของประเทศไทยในรอบปีที่ผ่านมาไปนั้นมีสภาพอย่างไรบ้าง และรวมทั้งดูแลการเขียนบทความลงในอรุณสวัสดิ์จัดซื้อนี้ด้วย

จุลสาร อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ที่ท่านอ่านอยู่นี้ เป็นความร่วมมืออันดีระหว่าง บริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด กับสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย โดยทางธรรมนิติเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายให้ทั้งค่าพิมพ์และค่าส่งไปรษณีย์ ส่วนทางสมาคมเป็นผู้เขียนบทความให้และจัดส่งไปให้สมาชิกฟรีเป็นรายเดือน ความร่วมมือนี้เริ่มมาตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2539 อันเป็นฉบับที่ 1 ประมุขฤกษ์ จนถึงฉบับที่ท่านถืออยู่นี้ก็คือฉบับที่ 31 ประจำเดือนธันวาคม 2541 ไม่น่าเชื่อเลยว่ารวมเวลาก็ 2 ปีกับ 7 เดือนเข้าไปแล้วนะครับ

ผมลองไปค้นจุลสารอรุณสวัสดิ์จัดซื้อตั้งแต่ฉบับแรกมาอ่านย้อนหลังดูใหม่ทุกฉบับ อ่านแล้วก็ดีใจว่า ทั้งธรรมเนียมและสมาคมได้ร่วมกันทำประโยชน์ให้แก่วงการจัดซื้อมากมายพอคู่ทีเดียว เราได้อาศัยจุลสารนี้เป็นช่องทางในการถ่ายทอดวิชาการจัดซื้อและประชาสัมพันธ์กิจกรรมของสมาคมออกสู่สาธารณะอย่างสม่ำเสมอ บางฉบับเราตอบปัญหาในการทำงานจัดซื้อให้สมาชิก บางฉบับเราถามปัญหาในเรื่องจัดซื้อให้สมาชิกส่งคำตอบมาชิงรางวัล ผมเชื่อว่าสิ่งที่ได้ทำไปแล้วนั้นเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านอย่างแน่นอนไม่ว่าผู้อ่านจะทำงานจัดซื้อหรือไม่ก็ตาม

ผมใคร่ขอบันทึกเฉพาะหัวข้อเรื่องในแต่ละฉบับมาให้ท่านดูกันใหม่อีกทีนะครับว่า ใน 31 ฉบับที่เราทั้งสองฝ่ายช่วยกันทำงานนั้น มีเรื่องอะไรกันบ้างในช่วงระยะเวลา 2 ปีกับ 7 เดือน

- ฉบับที่ 1 พัฒนาการของงานจัดซื้อในประเทศไทย
- ฉบับที่ 2 วิธีวัดความรู้ความสามารถของนักจัดซื้อ
- ฉบับที่ 3 สัมภาษณ์ผู้ได้รับวุฒิบัตร C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor)
- ฉบับที่ 4 จะบังคับให้เราจับของชำรุดได้หรือไม่?
- ฉบับที่ 5 จะจัดการกับพ่อค้าอย่างไร?
- ฉบับที่ 6 ถามตอบปัญหาชิงรางวัล
- ฉบับที่ 7 ส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่
- ฉบับที่ 8 สวัสดิ์ปีจุล 2540
- ฉบับที่ 9 ตอบปัญหาสมาชิกของเดือนกุมภาพันธ์ 2540
- ฉบับที่ 10 ตอบปัญหาสมาชิกของเดือนมีนาคม 2540

- ฉบับที่ 11 สมาคมของเราทำอะไรกันอยู่?
- ฉบับที่ 12 คุยเฟื่องเรื่องจัดซื้อ
- ฉบับที่ 13 คุยเฟื่องเรื่อง 10th APCON
- ฉบับที่ 14 ทำอย่างไรจึงจะได้วุฒิบัตร C.P.K และ C.P.S.
- ฉบับที่ 15 จงเปลี่ยนปัญหาให้เป็นโอกาส
- ฉบับที่ 16 นักจัดซื้อไทยจะทำอย่างไรในวิกฤตการณ์วันนี้
- ฉบับที่ 17 ปลอมขวัญนักจัดซื้อ
- ฉบับที่ 18 เลิกแล้วค่ะ หนูเจ๊งกันหมดแล้วค่ะ
- ฉบับที่ 19 โอกาสทองของซัพพลายเออร์
- ฉบับที่ 20 Sunlight Principle ของฟิลิปปีนส์
- ฉบับที่ 21 ชินเจียอยู่ ชินนี้ฮวดไซ้
- ฉบับที่ 22 ระดมสมองนักจัดซื้อแก้ปัญหาฝ่าวิกฤติ
- ฉบับที่ 23 ปัญหาของนักจัดซื้อ
- ฉบับที่ 24 นักจัดซื้อเขาแก้ปัญหาวิกฤตกันอย่างไร
- ฉบับที่ 25 ลดค่าใช้จ่ายโดยการทบทวนระบบจัดซื้อและบริหารพัสดุ
- ฉบับที่ 26 จุดหมายจากผู้ปรารถนาร้าย
- ฉบับที่ 27 ประชุมจัดซื้อนานาชาติ
- ฉบับที่ 28 สามเรื่องสามรส
- ฉบับที่ 29 คนอื่นหลับเราตื่น คนอื่นยืนเราวิ่ง
- ฉบับที่ 30 ลอยกระทงจากไทยไปสิงคโปร์
- ฉบับที่ 31 ส่งท้ายปีเสื่อ ต้อนรับปีกระต่าย

เป็นไงบ้างครับ คงมีหลายท่านที่เคยอ่านมาแล้วทุกฉบับที่กล่าวมาข้างต้น และมีบางท่านที่เพิ่งได้อ่านบางฉบับเพราะเพิ่งจะสมัครเป็นสมาชิก ผมขอแนะนำให้ติดตามอ่านต่อไปเรื่อย ๆ นะครับ รับรองว่าจุลสารหรือจะเรียกเป็นภาษาอังกฤษให้เท่ก็ก็ต้องเรียกว่า Newsletter ฉบับนี้มีประโยชน์และคุ้มค่ากับเวลาอย่างแน่นอน

นี่ก็มาถึงฉบับส่งท้ายปีเสื่อต้อนรับปีกระต่ายกันละครับ ผมมีเรื่องที่น่าสนใจไว้ในใจมาสองเดือนแล้วครับว่าจะต้องเก็บมาเขียนให้ท่านอ่านกันให้ได้ คือเมื่อราวกลางเดือนตุลาคมตอนที่ผมไปประชุม 10th APCON อยู่ที่ประเทศสิงคโปร์นั้น บังเอิญผมมีโอกาสได้อ่านหนังสือพิมพ์ยักษ์ใหญ่ของอังกฤษชื่อเดลีเทเลกราฟ (The Daily Telegraph - Britain's biggest-selling quality daily) ฉบับประจำวันที่ 15 ตุลาคม 1998 เขาพาดหัวเป็นข่าวใหญ่หน้าหนึ่งว่า ตอนนี้สามารถฝังชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ลงในสมองมนุษย์เพื่อให้คนผู้นั้นบังคับให้คอมพิวเตอร์ทำงานได้โดยใช้ความคิดและไม่ต้องใช้มือเลย

ในเนื้อหาข่าวบอกว่า ศัลยแพทย์ชาวอเมริกันชื่อ ด็อกเตอร์ Roy

Bakay แห่งมหาวิทยาลัย Emroy ในเมืองแอตแลนต้า รัฐจอร์เจีย กับทีมงานของเขาได้ทำการศึกษาและทดลองมาถึง 8 ปี และบัดนี้เป็นผลสำเร็จแล้ว คือเขาใช้ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ใส่ลงในกรวยแก้ว 2 อันซึ่งมีขนาดเล็กเท่าปลายปากกาถูกลื่น จากนั้นก็ฝังลงในสมองของชายผู้หนึ่งอายุ 53 ปีซึ่งเป็นอัมพาตอย่างสิ้นเชิง ชายผู้นี้ต้องอาศัยเครื่องช่วยหายใจ เขาพูดไม่ได้เลย แต่เขายังรู้สึกและเข้าใจถึงสิ่งที่เกิดขึ้นรอบตัวได้ดี จากนั้นชายผู้นี้ก็สามารถใช้ความรู้สึกนึกคิดของตนเองสั่งผ่านชิ้นส่วนที่ฝังไว้ในสมองและไปสั่งให้เคอร์เซอร์ (cursor) เลื่อนไปมาบนจอคอมพิวเตอร์ได้ ให้ไปหยุดที่ไอคอน (icon) ที่ต้องการได้ และสั่งให้คอมพิวเตอร์ทำงานได้ตามที่ต้องการ ส่งอีเมลได้ เข้าไปในอินเทอร์เน็ตได้ ให้คอมพิวเตอร์พูดประโยคที่ตัวเองต้องการได้เช่น "ผมหิวน้ำ" หรือ "แล้วพบกันใหม่นะครับ" หรือ "ดีใจที่ได้คุยกับคุณ" โครงการนี้เกิดขึ้นมาภายใต้ความต้องการที่จะช่วยเหลือคนพิการให้เขาช่วยตัวเองได้ โดยที่มันแน่ใจว่า ใครก็ตามที่สั่งงานคอมพิวเตอร์ได้ เขาก็สามารถติดต่อกับโลกได้ทั้งหมด

ผมอ่านข่าวนี้แล้วก็รู้สึกอึดอัดใจเป็นอย่างยิ่งกับความเชิงซ้ำหลายอย่างของบ้านเรา นักจัดซื้อของบ้านเรายังมีอีกมากที่ไม่สนใจคอมพิวเตอร์ และมีอีกมากที่สนใจคอมพิวเตอร์แต่ใช้งานไม่ถูกต้องจึงได้ประโยชน์จากมันน้อยมาก บางคนได้ยินคำว่าอินเทอร์เน็ตบ่อยและฟังมานานแล้วแต่ยังไม่เคยเข้าไปในอินเทอร์เน็ตเลยสักครั้งเดียว อีเมลก็พอเข้าใจแต่ไม่เคยมေးใช้และไม่คิดจะใช้ ทั้ง ๆ ที่ตอนนี้ในอเมริกาเขาหาทางให้คนพิการได้ใช้คอมพิวเตอร์กันแล้ว อย่างนี้พอพูดถึง อี-คอมเมิร์ซ (Electronic Commerce) เราก็เลยนึกภาพไม่ออกว่า เราจะไปถึงระดับนั้นได้อย่างไรและเมื่อไร

พูดถึงเรื่องนี้ ผมขอคุยเปรียบเทียบไปถึงการทำวารสารรายเดือน "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" ที่ผมเป็นบรรณาธิการอยู่สักหน่อยเถอะครับ อย่างหาว่าคุยไม่เลยครับ ทีมนักเขียนและนักแปลของผมนั้นค่อนข้างจะมีวิทยาการทันโลกทันสมัย เขาจะส่งต้นฉบับภาษาไทยมาให้ผมทางอีเมล ผมเปิดคอมพิวเตอร์และเอาบทความของเขามาตรวจมาอ่านได้เลย พร้อมทั้งจัดแต่งตัวอักษรเสียใหม่โดยไม่ต้องเสียเวลาไปพิมพ์ใหม่เลยแม้แต่ตัวเดียว ประหยัดเวลาประหยัดแรงงานประหยัดเงินและลดความผิดพลาดในการพิมพ์ซ้ำ จากนั้นผมจะส่งบทความภาษาไทยนั้นไปทางอีเมลเพื่อให้ทีมงานของผมเขาแปลเป็นภาษาอังกฤษ พอเขาแปลเสร็จก็ส่งกลับมาให้ผมทางอีเมลอีกเหมือนกัน ผมไม่ต้องเสียเวลามาพิมพ์ใหม่เลย อาจจะมีเพียงแต่ตรวจตราดูความถูกต้องนิดหน่อยเท่านั้นเอง ประหยัดทั้งเวลาแรงงานและเงินอีกมากมาย

นักแปลหรือนักเขียนบางคนของผมอยู่ถึงอเมริกาโน่นแน่ะเราก็ติดต่อส่งบทความกันไปมาทางอีเมลเสียเงินแค่ 3 บาทเท่านั้นเองครับ นักเขียนบางคนส่งเรื่องมาจากประเทศฟิลิปปินส์ก็ส่งมาให้ผมทางอีเมล ใช้เวลาไม่กี่วันที่เท่านั้นครับบทความก็ถึงมือผมแล้วไม่เลอะเทอะอ่านยากเหมือนการส่งแฟกซ์ อีกทั้งไม่ต้องมานั่งลอกนั่งพิมพ์ใหม่ให้เสียเวลาอีกด้วย

ตอนที่ผมไปบรรยายในงาน 10" APCON ที่ประเทศสิงคโปร์ทางเจ้าภาพเขาทางต้นฉบับเอกสารประกอบคำบรรยายเพื่อเอาไปพิมพ์เตรียมแจกผู้เข้าสัมมนา ผมก็ส่งต้นฉบับให้เขาทางอีเมลเหมือนกัน เขาเปิดคอมพิวเตอร์แล้วสั่งให้พิมพ์ออกมาที่เครื่องพิมพ์ของเขาได้เลย อย่างนี้เป็นต้น

ลองย้อนกลับไปเปรียบเทียบวิธีการเขียนเรื่องและส่งต้นฉบับแบบเดิมดูสิครับ นักเขียนมักจะเขียนเรื่องด้วยลายมือตนเอง จากนั้นส่งไปให้เลขานุการพิมพ์ให้ เลขานุการใส่ในคอมพิวเตอร์แล้วสั่งให้เครื่องพิมพ์ลงบนแผ่นกระดาษ แล้วเอากระดาษนั้นส่งให้ผมทางแฟกซ์ ผมรับแฟกซ์แล้วส่งต่อให้เลขานุการของผมเอาไปพิมพ์ใหม่อีกทีหนึ่ง จะเห็นได้ชัดเจนนะครับว่าเสียเวลาเสียเงินเสียคนและทำงานซ้ำซ้อนแบบไม่มีคุณค่าเพิ่มอย่างไรบ้าง

ในการบรรยายของผมนั้น ผมพูดเสมอว่า นักจัดซื้อยุคใหม่นั้น นอกจากต้องซื้อเก่งซื้อเป็นแล้วต้องเก่งคอมพิวเตอร์และเก่งภาษาอังกฤษด้วยจึงจะอยู่รอดปลอดภัย ใครไม่เชื่อก็ลองดูต่อไปก็แล้วกัน ก่อนจบอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับส่งท้ายปีเสือ 2541 ตอนรับปีกระต่าย 2542 นี้ ขออาราธนาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายจงดลบันดาลและช่วยให้ทุกท่านชนะอุปสรรคขวากหนามทั้งหลายแหล่ไปได้ตั้งใจหมาย และหากต้องการติดต่อสอบถามข้อมูลในวงการจัดซื้อก็ติดต่อไปที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้เสมอ หรือต้องการบอกรับเป็นสมาชิกวารสารรายเดือนชื่อ "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" ซึ่งมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า "Purchasing, Logistics & SupplyChain Digest" ก็ติดต่อได้เช่นกัน ทั้งสองเรื่องขอเชิญโทรศัพท์ไปที่ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมล pmat@thai.org หรือแวะไปเยี่ยมเยียนเว็บไซต์ของเราได้ที่ www.thai.org/pmat/ สวัสดิ์ปีเก่า ลาที่ปีเสือ พบกันใหม่ปีหน้าครับ

