



วิสัยทัศน์จัดซื้อ

Purchasing Vision

ฉบับที่ 32 มกราคม 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



เหล่าเก่าในขบวนการใหม่

โดย **คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ** ภ., นป., C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

จดหมายข่าวฉบับที่ท่านถืออ่านอยู่นี้ท่านคงสังเกตเห็นครึบว่า มีรูปร่างหน้าตาแปลกไปกว่าที่ท่านคุ้นเคยไปบ้าง อีกทั้งชื่อก็เปลี่ยนไป อย่างเดียวที่ยังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง ก็คือผู้เขียนนี้แหละครับ

ผมขอรื้อฟื้นอีกครั้งสำหรับผู้ทีเพิ่งได้อ่านเป็นครั้งแรกว่า จุลสารหรือจดหมายข่าวรายเดือนนี้ สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้เริ่มจัดทำมาตั้งแต่เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2539 โดยนำใจไมตรีและความอุปการะอย่างดีเยี่ยมจาก บริษัทฝักอบรมสัมมนาธรรมนิติ จำกัด ซึ่งทำหน้าที่เป็นสปอนเซอร์ ออกค่าใช้จ่ายในการจัดพิมพ์ และจัดส่งให้สมาชิกของสมาคมฯ เรื่อยมาตั้งแต่ฉบับที่ 1 จนถึงฉบับที่แล้วคือฉบับที่ 31 รวมเวลาทั้งหมด 2 ปีกับ 7 เดือน ภายใต้ชื่อของจุลสารว่า **อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ**

และตั้งแต่ฉบับที่ 32 ประจำเดือนมกราคม 2542 ที่ท่านถืออ่านอยู่นี้เป็นต้นไป จุลสารหรือจดหมายข่าว ของสมาคมฯ ก็ได้เปลี่ยนชื่อเสียใหม่เป็น **วิสัยทัศน์จัดซื้อ**

โดยยังคงจุดประสงค์เดิมไว้ไม่เปลี่ยนแปลง คือเป็นสื่อกลางระหว่างสมาคมฯ กับสมาชิก และกับผู้นสนใจทั่วไป ในการติดต่อส่งข่าวคราวในวงการจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชนให้กันและกัน ข่าวคราวที่ว่านี้รวมไปหมดตั้งแต่เนื้อหาทางวิชาการ เทคนิคการจัดซื้อ และแนวคิดทันสมัยใหม่ๆ ถามตอบปัญหาไขข้อข้องใจในการปฏิบัติงาน กำหนดการอบรมสัมมนาทางวิชาการเพื่อเพิ่มพูนความรู้ และแจ้งกิจกรรมต่างๆ ของสมาคมฯ ให้สมาชิกทราบ

ตั้งแต่ฉบับนี้เป็นต้นไป จุลสารรายเดือน ภายใต้ชื่อใหม่ **วิสัยทัศน์จัดซื้อ** นี้จะได้รับความร่วมมือและอุดหนุนช่วยเหลือจากที่ปรึกษาของสมาคมฯ 2 ท่านด้วยกันคือ คุณอนุชิต วงศ์ลินธุ์เชาว์เจ้าของโรงพิมพ์ BSPA ซึ่งจะเป็นผู้จัดการเรื่องรูปเล่มและจัดพิมพ์ให้สมาคมฯ แบบไม่เอาค่าใด เดือนละ 8,000 ฉบับ ส่วนคุณเอกรินทร์ ประภาพยีนยงเจ้าของบริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด และบริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด เป็นผู้ออก



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด

บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อยเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

ค่าใช้จ่าย ในเรื่องต้นทุนการพิมพ์และค่าจัดส่งทางไปรษณีย์ให้สมาชิกสมาคมฯและผู้สนใจ

เนื้อหาต่างๆในฉบับจะเขียนโดยตัวแทนจากสมาคมฯซึ่งก็คือตัวผมเอง และจะสลับสับเปลี่ยนเป็นผู้อื่นบ้าง ตามความเหมาะสม

ฉบับนี้ก็ขอเริ่มด้วยคำถามจากสมาชิกอาวุโสท่านหนึ่งที่โทรศัพท์เข้ามาคุยกับผม ท่านเล่าให้ฟังว่าที่บริษัทของท่านต้องซื้อเศษเหล็กมาใช้งานในราคากิโลละ 4-5 บาท ในช่วงหลังๆ นี้พบว่า มีซัพพลายเออร์บางรายเล่นตลกติก โดยการเอาเศษซีลี้อยซึ่งราคากิโลละบาทเดียวปนเข้ามาและบางทีก็เอาอย่างอื่นใส่ปนเข้ามาด้วย เวลาที่เราซังน้ำหนักรับของก็ตรวจไม่พบ แต่ไปพบเอาตอนจะใช้งาน ถึงได้รู้ว่าถูกโกงอีกแล้ว นอกจากนั้นระบบการซังน้ำหนักก็มีการโกงด้วย เป็นอันว่าโกงกันทุกรูปแบบโกงทุกชั้นตอนว่างั้นเถอะ ท่านก็เลยถามว่ามีสมาชิกท่านใดเจอจะเจอปัญหาแบบนี้บ้างไหม และคนอื่นเขามีวิธีแก้ไขปัญหาย่างไรกันบ้าง ผมนั้นไม่เคยสัมผัสธุรกิจในวงการเหล็กมาเลย จึงได้แต่ฟังเฉยๆ และไม่ทราบจะแนะนำอย่างไร ผมจึงขอใช้จุลสาร **วิสัยทัศน์จัดซื้อ** นี้เป็นเวทีให้ท่านผู้อ่านช่วยผมตอบหรือช่วยให้ข้อเสนอแนะเข้ามาหน่อยนะครับ อีกทั้งในกรณีที่ท่านพบปัญหาอื่นใดไม่ว่าจะแก้ไขได้หรือไม่ได้ก็เขียนมาเล่าสู่กันฟังบ้างนะครับ จะได้เป็นอุทาหรณ์ต่อผู้อ่านท่านอื่นๆ ปัญหาที่เกิดขึ้นไม่จำเป็นว่าจะต้องเป็นปัญหาจากซัพพลายเออร์เท่านั้นนะครับ แม้จะเป็นปัญหาจากฝ่ายจัดซื้อหรือฝ่ายไหนก็ตาม ก็เก็บมาเล่าสู่กันฟังได้เช่นกันครับ

เรื่องถัดไป ก็คือเรื่องการสอบวัดความรู้ของนักจัดซื้อ ในระดับ C.P.S. และ C.P.K.ซึ่งเพิ่งสอบเสร็จไปเมื่อวันอาทิตย์ที่ 20 ธันวาคม 2541 วันเดียวกันกับพิธีปิดเอเชียนเกมส์พอดิ ซึ่งผมใคร่ขอเก็บสถิติมาเขียน เล่าสู่กันฟังดังนี้ครับ

การสอบครั้งนี้นับเป็นครั้งที่ 11 ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยครั้งนี้มีผู้สมัคร

สอบ 72 คนแต่ขาดสอบมากที่สุดเป็นประวัติการณ์ถึง 13 คน ซึ่งผมเดาเอาเองว่าคงป่วยเป็นเอเชียนเกมส์ฟิวเวอร์กระมัง ผลการสอบเป็นดังต่อไปนี้ครับ

หมวดวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ มีผู้เข้าสอบ 53 คน แต่สอบได้เพียง 15 คน คะแนนเฉลี่ยเพียง 55 % คะแนนต่ำสุดในรุ่นนี้คือ 38 % ส่วนคะแนนสูงสุดคือ 73% ผู้ที่ทำคะแนนสูงสุดคือ คุณชัชชัย ยิมละม้าย หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อของกิจการร่วมค้า NVPSKG

หมวดวิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร มีผู้เข้าสอบ 22 คนสอบผ่าน 8 คนคะแนนเฉลี่ย 56% คะแนนต่ำสุด 37% ผู้ได้คะแนนสูงสุดคือคุณพรณี ตติยรัตนานภรณ์ ผู้จัดการแผนกจัดซื้อของ บริษัทอาหารยอดคุณ จำกัด โดยทำได้ 75%

และหมวดวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป มีผู้เข้าสอบ 15 คน สอบผ่าน 7 คน คะแนนเฉลี่ย 61% คะแนนต่ำสุด 30% และผู้ทำคะแนนสูงสุดคือ คุณพิเชฐ นิมพานิชย์ ผู้จัดการฝ่ายจัดหาโครงการ BTS บริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล็อบเมนท์ จำกัด (มหาชน) ทำได้ถึง 85%

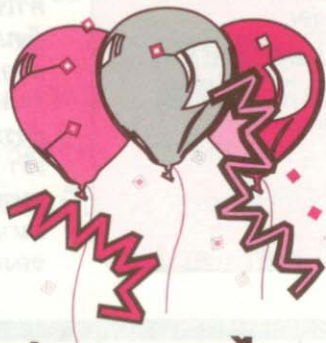
ทุกคนที่ได้เข้าสอบจะได้รับเอกสารแจ้งผลการสอบเป็นรายตัวทางไปรษณีย์ ว่าผลการสอบของท่านเป็นประการใด สอบได้ก็เปอร์เซ็นต์ ถ้าท่านได้ 60% หรือมากกว่าก็แปลว่าสอบได้ แต่ถ้าได้น้อยกว่า 60% ก็ยังสอบไม่ผ่าน กรณีที่ท่านสอบไม่ผ่านนั้น สมาคมฯได้แจ้งรายละเอียดให้ท่านทราบไว้ด้วยว่า ในแต่ละบทแต่ละเรื่องนั้นท่านตอบถูกกี่ข้อผิดกี่ข้อ เช่นเรื่องวิธีหาแหล่งขายท่านได้คะแนน 2/5 ก็หมายความว่าในเรื่องนี้มีข้อสอบอยู่ 5 ข้อ และท่านตอบถูกต้อง 2 ข้อเป็นต้น การที่สมาคมฯ ทำเช่นนี้ก็เพื่อให้ท่านที่สอบไม่ผ่านนั้น ได้ทราบข้อบกพร่องของตนเองว่าไปพลาดในเรื่องใด ส่วนท่านใดที่สอบผ่านคือได้คะแนนรวม 60% หรือมากกว่านั้น สมาคมฯจะไม่แจ้งรายละเอียดให้ท่านทราบแต่อย่างใด ท่านที่สอบไม่ผ่านแต่กลางแคลงใจว่าท่านน่าจะสอบผ่านนั้นสมาคมฯขอเรียนให้ทราบว่า

เรามีคณะกรรมการตรวจสอบจำนวนหลายคน และได้กระทำโดยบริสุทธิ์ยุติธรรมและเคร่งครัดต่อกฎระเบียบอย่างยิ่งยวด มีการตรวจทานซ้ำให้แน่ใจว่าไม่เกิดความผิดพลาดในการตรวจให้คะแนน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในรายที่ตกหรือผ่านอย่างเฉียดฉิวนั้น จะต้องมีการสอบทานใหม่อีกหลายครั้งโดยกรรมการคนอื่นอีกหลายคน จึงขอให้ท่านจงมั่นใจได้ว่าไม่ผิดพลาดแน่นอน ไม่ว่าจะป็นกรณีที่ท่านสอบผ่านหรือสอบไม่ผ่านก็ตามและสำหรับท่านที่สอบผ่านในหมวดวิชาที่ 1 ไปแล้ว ขอให้ท่านกรอกแบบฟอร์มที่สมาคมฯส่งไปให้ นั้นให้ครบถ้วน เพื่อขอรับประกาศนียบัตร C.P.K. - Certified Purchasing Knowledge และกรณีที่ท่านใดสอบผ่านทั้ง 3 หมวดวิชาแล้วและมั่นใจว่ามีคุณสมบัติอย่างอื่นครบถ้วนตามข้อบังคับ ก็ให้กรอกแบบฟอร์มเพื่อขอรับวุฒิบัตร C.P.S. - Certified Purchasing Supervisor ไปที่สมาคมฯด้วย

เรื่องถัดไปที่ต้องการส่งข่าวให้ท่านสมาชิก และท่านที่สนใจในเทคนิคการเจรจาต่อรองทราบ ก็คือสมาคมฯได้ติดต่อเชิญ มิสเตอร์ Allan Ang ชาวสิงคโปร์ ให้มาเป็นวิทยากรถ่ายทอดวิชาการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ ในวันศุกร์ที่ 19 กุมภาพันธ์ 2542 เวลา 09:00-16:00 น. ท่านที่สนใจโปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมที่ส่งมานี้ ผมขอยืนยันและการันตีได้เลยว่า รายนี้ท่านไม่ผิดหวังแน่นอน ผมและคนไทยอีกหลายคนเคยฟังเขา

บรรยายมาแล้วในงาน 10th APCON ที่สิงคโปร์ เมื่อเดือนตุลาคมที่ผ่านมา วิธีถ่ายทอดและบรรยายของเขาน่าตื่นเต้น ไร่ใจ ฟังง่าย เข้าใจง่าย นำไปใช้งานได้จริง บรรยายโดยผู้มีประสบการณ์จริง ไม่ใช่ท่องจำจากตำรามาแล้วสู้กันฟัง

เรื่องสุดท้ายสำหรับฉบับต้อนรับปีใหม่ **เหล่าเก่าในขวดใหม่** ขอแสดงความรู้สึกจากใจของผมในฐานะนายกสมาคมฯว่าสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเรานี้มีความโชคดีที่ได้รับความอนุเคราะห์ช่วยเหลือจากสมาชิกและที่ปรึกษาต่างๆหลายท่าน สมาชิกบางรายก็จัดส่งของขวัญ ของชำร่วยมาให้สมาคมฯ ไว้แจกจ่ายสมาชิกในการประชุมเป็นครั้งคราวที่ปรึกษาอย่างคุณสมสิทธิ์ สันธิเดช ผู้จัดการใหญ่ของบริษัท โอเซ่ (ประเทศไทย) จำกัด ก็เป็นสปอนเซอร์รับถ่ายเอกสารให้สมาคมฯหลายปีมาแล้วจนถึงทุกวันนี้ก็ยังคงช่วยเหลือกันอยู่ และในวันเสาร์ที่ 27 เดือนมีนาคม 2542 นี้ สมาคมฯจะจัดประชุมใหญ่ประจำปี มีการบรรยายวิชาการ มีการแสดงผลงาน และมีการเลือกตั้งนายกสมาคมฯ และกรรมการบริหารสมาคมฯวาระที่ 10 ประจำปี พ.ศ. 2542-2543 สมาชิกท่านใดหรือที่ปรึกษาท่านใดประสงค์จะร่วมด้วยช่วยกันกับสมาคมฯก็ติดต่อเข้ามาได้นะครับ ช่วยกันคนละไม้คนละมือเถิดครับ เพื่อสมาชิกและคนในวงการจัดซื้อไทยครับ



มีปัญหาวะไรติดต่อมาที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ได้ตลอดเวลาคับ

อยู่ที่ห้อง 1509 ชั้น 15 อาคารบีบี ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328

e-mail: pmat@thai.org เข้าไปเที่ยวในเว็บไซต์ของสมาคมฯบ้างก็ได้นะครับที่ <http://www.thai.org/pmat/>



วิสัยทัศน์จัดซื้อ

Purchasing Vision

ฉบับที่ 33 กุมภาพันธ์ 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



ฆ่าใหญ่ ฆ่าใหญ่

โดย **คุณไชยวาทย์ รัตนหัตถะ** ภ.บ., น.บ., C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

แม้จะใกล้เทศกาลตรุษจีนแล้วก็ตาม แต่ผมขออนุญาตย้อนหลังกลับไปเก็บเอาควันทงปีใหม่มาเล่าสู่กันฟังเล็กน้อยก่อนนะ ครับท่านผู้อ่าน ปีใหม่ที่ผ่านมานี้ผมได้รับ ส.ค.ส. ร้อยกว่าใบนิดหน่อย ถ้าเทียบกับปีปกติคือก่อนที่ IMF จะเข้ามา ก็นับว่าได้รับ ส.ค.ส. น้อยลงไปมาก เพราะปกติผมจะได้รับประมาณเกือบสามสี่ร้อยใบทีเดียว เรียกว่าเอาไปเหน็บไว้ข้างฝาครบสี่ด้านแล้วก็ยังไม่พอให้เหน็บ แต่ปีนี้ผมใช้ฝาด้านเดียวก็เหลือแหล่

นอกจากนั้น ส.ค.ส. ที่ส่งมาให้ผมในปีนี้สังเกตว่ามีหลายรายเขียนบรรยายรำพึงรำพันอะไรต่อมิอะไรมาเยอะแยะ ทั้งที่ โดยปกติแล้วในแต่ละปีจะมีเพียงแฟนเจ้าประจำอยู่สองสามเจ้าเท่านั้นที่เขียนอะไรมาให้กำลังใจและเล่าเรื่องร้อยแปดลงในการ์ตูน. ส.ค.ส. จนเต็มหน้าพริตไปหมด แต่ปีนี้มาแปลก หลายรายแต่ไหนแต่ไรมาไม่เคยเขียนก็เขียน อีกทั้งเนื้อหาที่เขียนก็แสดงความในใจ ที่ ดูเหมือนจะใกล้บรรลुरुทนต์กันแล้วทั้งนั้นเลยคือมีการปลงเรื่องโน้นเรื่องนี้อุดลุดไปหมดอ่านแล้วที่แรกยังคิดว่าพระเป็นคนเขียนส่งมา

มีอยู่รายหนึ่งไม่ได้เขียนหรือครับ แต่พิมพ์มาจากโรงพิมพ์เรียบริ้อยเลย ผมเห็นเป็นมงคลดีก็เลยถือปีเอามาส่งต่อให้ ท่านอ่านเสียเลย ส่งมาจากสมาชิกรายหนึ่งของสมาคมครับ เขาว่าเป็นกลอนแปดมาว่า

*"ปีหนึ่งเก้าเก้าเก้าปีก้าวหน้า ก้าวสู่ความปรีดาปีฟ้าไหว
สุขสมหวังรุ่งเรืองทั่วเมืองไทย สยามสวัสดิ์สง่าใจมอบให้คุณ"*

อ่านแล้วก็ขอให้ทุกท่านจงก้าวหน้าและปรีดาสุขสมหวังดังที่เขาว่ามานะครับ สาธุ

รื้อฟื้นควันทงปีใหม่พ้อหอมปากหอมค่อนะครับ อีกไม่กี่วันก็จะตรุษจีนแล้ว ยังจำได้ว่าปีที่แล้วเศรษฐกิจย่ำแย่ถึงกับบาง ครอบครัวต้องไหว้บรรพบุรุษด้วยไก่ซีกเดียว เพราะไหว้ด้วยเป็ดไก่เต็มตัวไม่ไหว อีกทั้งพยากรณ์กันไว้ว่าปีถัดไปคงต้องลดลงอีก อาจไหว้ด้วยปีกไก่หรือน่องไก่อย่างใดอย่างหนึ่งก็พอ แต่ปีนี้ดูสภาพการณ์แล้วผมคิดว่า บรรพบุรุษน่าจะสบายใจได้ทั่วกันว่า ลูกหลานคงหาซื้อของมาเซ่นไหว้ให้อิ่มหนำพิรมได้เหมือนเคยแล้ว สาธุอีกที



บริษัท เม็งเซ่ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

☞☞ ที่นี้มาเรื่องเป็นงานเป็นการกันหน่อยชีวิตปัจจุบันของพวกคุณนี่ทำให้จำเป็นต้องอ่านวารสารและเอกสารจากหน่วยงานของหลายประเทศทุกวันๆละเยอะเยอะแต่ที่กำลังจะเล่าให้ท่านฟังนั้นไม่เกี่ยวกับเนื้อหาที่อ่านแต่เป็นเรื่องของคำขวัญครับ คือผมได้สังเกตเห็นว่านอกจากเขาจะมีเครื่องหมายโลโก้ หรือตราสัญลักษณ์ของหน่วยงานของเขาแล้ว บางทีก็จะมีสโลแกน หรือมีोटโต้ หรือที่เราเรียกว่า คำขวัญ นั้นแหละครับ กำกับไว้ใกล้กับโลโก้ เพื่อแสดงจุดยืนหรือความมุ่งมั่นขององค์กรนั้นๆ ผมขอยกตัวอย่างมาให้ดูพอเป็นสังเขปก็แล้วกัน เช่น



อย่างสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและพัสดุนานาชาติ (IFPMM - International Federation of Purchasing and Materials Management)

ใช้คำขวัญเป็นภาษาละตินเขียนจารึกลงไปที่ยกกลางของตรา

สัญลักษณ์ว่า **PAX ET COMMERCIVM** ซึ่งเขาเคยแปลให้ผมฟังมาทีหนึ่งแล้ว แต่ตอนนี้ผมก็ลืมไปแล้วว่าคืออะไร วันหลังผมจะไปถามคำแปลเขาให้ครับ ใจเย็นเข้าไว้ อีกไม่นานเกินรอ



ทาง ITC (International Trade Centre) หรือศูนย์ส่งเสริมการค้านานาชาติ ซึ่งเป็นหน่วยงานในสังกัดของสหประชาชาติ เขียนคำขวัญไว้ข้างใต้สัญลักษณ์

ITC ว่า **Your partner in international trade and business development** แปลว่า **เราคือพันธมิตรของคุณในการทำการค้าระหว่างประเทศและการพัฒนาธุรกิจ**

National Association of Purchasing Management

ส่วนที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ สหรัฐอเมริกา หรือ NAPM (National Association of Purchasing Management) เขาใช้คำขวัญว่า **Loyalty to**

your company, justice to those with whom you deal, faith in your profession แปลว่า **จงรักภักดีต่อองค์กร ยุติธรรมต่อคู่ค้า ซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพ**

จากตัวอย่างที่ยกมาพอเป็นสังเขปนี้ ก็เพื่อจะ

ปรารภกับท่านผู้อ่านว่า บัดนี้ น่าจะถึงเวลาแล้วสำหรับสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยที่จะมีคำขวัญไว้ประจำสมาคม เป็นต้นว่า **"รับผิดชอบสังคม ทำตนโปร่งใส"** หรืออย่างเช่นว่า **"งานฉลาด มือสะอาด"** ทั้งสองคำขวัญที่กล่าวนี้ผมไม่ได้คิดขึ้นเองหรอกครับ มีสมาชิกสองท่านฝากผมมาเสนอท่านผู้อ่านเป็นแนวทางครับ ถือเป็นการจุดประกายความคิดให้ท่านนั่นเอง

สมาชิกท่านใดมีไอเดียดีๆ โปรดอย่าเก็บไว้คนเดียวเลยครับ เขียนส่งมาที่สมาคมฯ ได้เลย หากเราเห็นดีและนำเอาความคิดของท่านไปเป็นคำขวัญประจำสมาคมฯ ท่านจะได้รับรางวัลและที่สำคัญกว่ารางวัลก็คือ เป็นเกียรติประวัติของท่านอันสูงยิ่งที่จะต้องจารึกลงในประวัติศาสตร์ว่า ท่านนี่แหละ เป็นผู้คิดประดิษฐ์คำขวัญประจำสมาคม!

☞☞ ถัดจากคำขวัญประจำสมาคม ก็มาถึง **จรรยาบรรณของนักจัดซื้อไทย** เมื่อเดือนที่แล้วมีสมาชิกท่านหนึ่งถามผมว่า สมาคมของเรามีแนวปฏิบัติเกี่ยวกับจรรยาบรรณในการปฏิบัติงานจัดซื้อหรือไม่ ผมก็ได้ตอบสมาชิกท่านนั้นไปแล้วว่า ใ้ที่นี้เป็นของสมาคมเราเองนั้นไม่มีหรอกครับ มีแต่ที่เราปะติดปะต่อผสมผสานจดจำมาจากที่ต่างๆโดยเอามาจากเมืองนอกบ้าง จากประสบการณ์ในการทำงานบ้าง จากผู้ใหญ่หรือผู้บริหารระดับสูงสอนสั่งเอาไว้บ้าง และจากที่รับฟังมาจากเสียงลือเสียงเล่าอ้างในทางลบบ้าง และก็รวบรวมเป็นข้อๆเอามาพูดกันต่อๆ ในการอบรมสัมมนานักจัดซื้อ

นี่ก็อีกเรื่องหนึ่งที่ผมอยากจะขอแรงสมาชิกทุกท่านให้ช่วยกันเสนอมาด้วยว่า สมาคมของเราควรจะเป็นศูนย์กลางในการบัญญัติจรรยาบรรณในงานจัดซื้อออกมาว่าอย่างไรดี มีสักกี่ข้อดี อย่างจรรยาแพทย์เขาก็มีหลายข้อ และในบางข้อก็บอกท่านเองว่า จะต้องไม่เปิดเผยความลับของคนไข้ อย่างนี้เป็นต้น และวงการจัดซื้อของพวกเราควรมีจรรยาบรรณอะไรกันบ้างล่ะครับ คิดออกแล้วก็ส่งมาที่สมาคมนะครับ ได้ก็ข้อไม่สำคัญเราจะเอามาพิจารณาปะติดปะต่อเข้าด้วยกันให้สมบูรณ์

☞☞ เรื่องถัดไปก็คือ **การประชุมใหญ่สามัญประจำปีของสมาคม** ในวันเสาร์ที่ 27 มีนาคม 2542 ตั้งแต่เก้าโมงเช้ายันสี่โมงเย็น ปีนี้เป็นการจัดประชุมใหญ่ผสมรวมกันกับงาน Purchasing Month ประจำปีไปด้วย และ

ปีนี้เราจะเก็บเงินสมาชิกเพียงไม่กี่ร้อยบาท แต่จะมีรายการให้เทียบเกินคุ้ม จะมีการบรรยายในหลายหัวข้อ เรื่อง เช่น การลดต้นทุนโดยบริษัทหลายแขนงผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ผลกระทบของเงินยูโรสำหรับนักจัดซื้อไทย วิธีรับมือกับเทคนิคจ้างภายนอก (Outsourcing) คลินิกตอบปัญหาจัดซื้อ และอีกหลายเรื่องซึ่งกำลังประชุมหารือกันอยู่ มีการแถลงผลงานของสมาคม แจ้งข่าวน่าสนใจให้ทราบหลายเรื่อง มีข่าวคราวให้สมาชิกเตรียมพร้อมกับเรื่องราวต่างๆ รอบตัวมากมาย มีการเลือกตั้งนายกสมาคมและเลือกตั้งกรรมการบริหารสมาคมชุดที่ 10 ซึ่งจะทำหน้าที่บริหารสมาคมในปี พ.ศ. 2542-2543 มีการมอบเข็มวุดิมบัตร C.P.S.

และที่สำคัญมากคือ ผู้ที่จะร่วมงานนี้ได้ต้องเป็นสมาชิกของสมาคมบริหารงานจัดซื้อไทยเท่านั้น ขออย่าว่า "สมาชิกเท่านั้น" คนอื่นเข้างานนี้ไม่ได้ครับ

วิธีเช็คตัวเองว่าเป็นสมาชิกหรือเปล่า คือ ให้ดูที่สติ๊กเกอร์ จำหน้าถึงท่านดังนี้คือ

✓ **หนึ่งเป็นชื่อของตัวเองหรือไม่** เพราะท่านจะไปใช้สิทธิของคนอื่นเพื่อเข้าประชุมใหญ่ครั้งนี้ไม่ได้ครับ

✓ **สองถึงแม้สติ๊กเกอร์จำหน้าของจะเป็นชื่อของท่าน** ก็ต้องดูที่หน้าชื่อของท่านด้วยว่ามีหมายเลขกำกับอยู่หรือไม่ ถ้าไม่มีก็แปลว่าท่านยังไม่ได้เป็นสมาชิกของสมาคม

✓ **สามถ้ามีเลขสี่หลักนำอยู่หน้าชื่อของท่าน** ก็หมายความว่า ท่านเป็น **สมาชิกสามัญรายปี** ของสมาคมลำดับที่นั้นๆ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 4,500 คน และถ้าหน้าชื่อของท่านมีอักษร L และตามด้วยเลขอีกสี่หลัก ก็แปลว่าท่านเป็น **สมาชิกประเภทตลอดชีพ** อักษร L หมายถึง Life Member ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิกอยู่เกือบพันคน

ผู้มีสิทธิ์จะเข้าประชุมใหญ่สามัญประจำปีได้คือ สมาชิกสามัญประจำปี หรือสมาชิกตลอดชีพเท่านั้น คนอื่นไม่ได้รับอนุญาตให้เข้าไปเลยครับ เข้าประชุมก็ไม่ได้ ฟังบรรยายก็ไม่ได้ เลือกตั้งก็ไม่ได้ ดังนั้นถ้าท่านยังไม่ได้เป็นสมาชิกของสมาคมก็รีบสมัครโดยด่วนก่อนถึงวันประชุม ค่าสมาชิกรายปีเพียงร้อยบาทเท่านั้นเอง ส่วนค่าแปลงสภาพจากรายปีเป็นประเภทตลอดชีพก็จ่ายอีกห้าร้อยบาทเท่านั้นเอง

งานประชุมใหญ่พร้อมฟังบรรยายหลายเรื่อง พร้อมเอกสารและอาหารกลางวัน บวกกับคือฟี่เบอร์ด

อีกสองมือ รวมแล้วเพียงคนละ 500 บาทสำหรับผู้เป็นสมาชิกสามัญรายปี

ท่านที่เป็นสมาชิกตลอดชีพจะได้ส่วนลด 100 บาท ท่านใดได้รับประกาศนียบัตร C.P.K. ไปแล้วจะได้ส่วนลดอีก 100 บาท และถ้าท่านใดได้รับวุฒิมบัตร C.P.S. จะได้ส่วนลดถึง 200 บาท

หมายความว่า ถ้าท่านเป็นสมาชิกตลอดชีพและได้ C.P.S. ด้วย งานนี้ท่านจะเสียเงินเพียง 200 บาทครับ!

ในงานนี้จะแจกเข็มเชิดชูเกียรติให้แก่ผู้ที่ได้ C.P.S. ทุกท่านอีกด้วย ท่านที่ไม่สามารถไปร่วมงานก็ไม่มีไรเราจะส่งเข็มไปให้ท่านทางไปรษณีย์ในภายหลัง

☞☞ ถัดจากวันประชุมใหญ่เลือกตั้งกรรมการและงาน Purchasing Month ที่ว่านี้ไปแล้ววันรุ่งขึ้นคือวันอาทิตย์ที่ 28 มีนาคม 2542 ก็จะมี **การสอบ C.P.S. และ C.P.K.** ครั้งที่ 13 ท่านใดที่ต้องการสอบ ท่านใดที่ต้องการสั่งซื้อหนังสือไปอ่าน หรือทั้งสอบทั้งอ่าน หรือจะอ่านอย่างเดียวโดยไม่สอบ หรือสอบโดยไม่อ่านอะไรก็แล้วแต่ รีบติดต่อไปที่สมาคมโดยด่วนเลยครับ แม้จะสอบปลายเดือนมีนาคม แต่ท่านต้องสมัครล่วงหน้า 1 เดือนครับ เพราะฉะนั้นวันปิดรับสมัครสอบและปิดการจ่ายเงินคือวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2542 นะครับ ถ้าพลาดเที่ยวนี้ก็โปรดรอไปงวดหน้าอีก 3 เดือนถัดไป ยุคนี้สมัยนี้ การมีประกาศนียบัตรเอาไว้เป็นยันต์กันภัยก็นับเป็นเรื่องที่ดีนะครับ ไม่ควรประมาท ถึงไม่เชื่อก็อย่าลบลู่

☞☞ ปิดท้ายด้วยสรุปข่าวคราว **การประชุมสัมมนาในวงการจัดซื้อ และบริหารพัสดุของเรา**ว่าช่วงนี้มีอะไรน่าสนใจกันบ้าง เอาเฉพาะเดือนกุมภาพันธ์และมีนาคม สองเดือนนี้ก็พอ นะครับ

วันศุกร์ที่ 19 กุมภาพันธ์ สัมมนาเป็นภาษาอังกฤษ เรื่อง **Practical Negotiation Skills For Purchasers**

วันเสาร์ที่ 20 กุมภาพันธ์ สัมมนาเรื่อง **วิธีวัดผลงานจัดซื้อ และทำรายงานพร้อมทั้งการตรวจสอบแผนกจัดซื้อ (Purchasing Performance Measurement & Purchasing Reporting/Auditing)**

วันพุธที่ 24 กุมภาพันธ์ สัมมนาเรื่อง **วิธีวิเคราะห์ต้นทุนและราคาขายของซัพพลายเออร์ (Price-Cost Analysis)**

วันอังคารที่ 23 มีนาคม สัมมนาเรื่อง **การผนวกรวมงานจัดซื้อเข้ากับการบริหารสต็อกเพื่อลดต้นทุน (Merging the Purchasing and Inventory Management for Cost Saving)**

วันเสาร์ที่ 27 มีนาคม งาน Purchasing Month และ
ประชุมใหญ่พร้อมการเลือกตั้ง

วันอาทิตย์ที่ 28 มีนาคม สอบ C.P.S./C.P.K. ครั้งที่13

ทุกรายการที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ ท่านสามารถขอ
ทราบรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สมาคมตลอดเวลาครีบ
โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 หรือส่ง
อีเมลไปที่ pmat@thai.org

***ท่านที่ต่ออายุสมาชิกวารสารรายเดือนวิทยายุทธจัดซื้อ
และบริหารพัสดุ (Purchasing, Logistics &
SupplyChain Digest) เข้าไว้แล้ว ท่านจะได้รับคู่มือ
ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการเข้าอบรมสัมมนาที่กล่าวข้าง
ต้นได้ทุกคอร์สเลยครึบ ยกเว้นการประชุมใหญ่และการ
สอบ

วารสารรายเดือน "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหาร
พัสดุ" ฉบับนี้ พิมพ์ฉบับที่หนึ่งเล่มแรกออกมาตั้งแต่เดือน
มกราคมปีที่แล้ว จนถึงฉบับปัจจุบันคือมกราคมปีนี้ก็นับ
ได้เป็นฉบับที่ 13 เข้าไปแล้ว มีคำศัพท์ในวงการจัดซื้อ
ทยอยลงแต่ละฉบับติดต่อกันมารวมถึง 50 คำแล้ว
เป็นต้นว่า Benchmark, Cost plus, Learning curve,
Cost avoidance, Hand-to-mouth buying, Open-
end-order และอื่นๆ ที่น่าสนใจอีกมาก

ส่วนบทความที่ลงในแต่ละฉบับ ก็เป็นเรื่อง
ทันสมัยน่าสนใจตามติดได้โดยไม่ตกฐนและไม่ตกหล่น
คุยกับใครทั้งคนไทยและต่างชาติได้อย่างสบาย เพราะ
บทความทุกเรื่องพิมพ์ควบเป็นสองภาษา ไทย-อังกฤษ
ตลอดเล่ม เหมาะในการลอกเอาไปให้ผู้บังคับบัญชาชาว
ต่างชาติอ่านหรือนำไปเขียนรายงานก็ยังได้

วารสาร "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" นี้
ไม่มีวางขายที่ไหน จัดส่งให้เฉพาะผู้สมัครเป็นสมาชิก
ราคาปีละ (12 ฉบับ) เพียง 1,500 บาทเท่านั้นเอง คุ่ม
เกินคุ้ม ผมเป็นบรรณาธิการเองครึบ รับรองคุณภาพคับ
เล่มแน่นอน ถ้าสมัครเล่มแรกไม่ทันจะขอสมัครย้อนหลัง
ก็ยังไม่สาย ติดต่อไปที่โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-
7328 หรืออีเมลที่ amc@thai.org

หนังสือดีอีกเล่มหนึ่งที่สมาคมขอแนะนำว่า ควร
ซื้อไว้อ่านเป็นอย่างยิ่งคือ "บรรจุภัณฑ์อาหาร" เขียนโดย
ปุ่น-สมพร คงเจริญเกียรติ M.S. (Packaging) เหมาะ
สำหรับผู้ต้องการความรู้ และผู้ทำงานด้านบรรจุภัณฑ์
อาหาร อ่านง่าย มีเนื้อหาสมบูรณ์ อ้างอิงจากตำรากว่า 100
เล่ม ผมเองยังซื้อไว้เลยครึบ ใครสนใจติดต่อไปที่โทรศัพท์
377-6746 โทรสาร 374-5888

จุลสารจดหมายข่าว "วิสัยทัศน์จัดซื้อ" ฉบับ
เดือนกุมภาพันธ์ที่ท่านถืออ่านอยู่นี้ ท่านคงถึงบางอ้อแล้ว
นะครึบว่าทำไมผมถึงตั้งชื่อหัวเรื่องไว้ว่า "ยาใหญ่" ที่จริง
ถ้าจะให้เข้ากับบรรยากาศเศรษฐกิจก็อาจจะเปลี่ยนชื่อเสีย
ใหม่ก็ได้ว่า "จับฉ่าย" ก็น่าจะได้เหมือนกัน

ตัวอย่างของคำขวัญที่มีคนส่งมา



สมาคมขอขอบคุณอย่างยิ่งต่อ คุณเอกรินทร์ ประภาพรียนยง
ผู้จัดการบริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด และบริษัท เอ็ม. เอส.
อินเตอร์เน็ท จำกัด ผู้ผลิตภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติก สำหรับ
เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์อาหาร ยา และคอนซุมเมอร์อื่นๆ ที่ได้กรุณา
เอื้อเฟื้อเงินทุนจัดพิมพ์และจัดส่ง "วิสัยทัศน์จัดซื้อ" ให้แก่สมาชิกทุกเดือน
ไม่ว่าเศรษฐกิจไทยจะเป็นอย่างไร คุณเอกรินทร์ ท่านก็ยังยืนยันที่จะ
อุ้มชูช่วยเหลือสมาคมโดยไม่เคยทอดทิ้ง บอกให้อีกทีครึบ ท่านผู้นี้
เป็นที่ปรึกษาสมาคมมาตั้งแต่รุ่นแรกๆ ติดต่อเรื่อยมาจนถึงทุกวันนี้
ช่วยสมาคมเรื่อยมาโดยไม่เคยเอ่ยปากขอให้สมาคมช่วยอะไรเป็นการ
ตอบแทนเลยสักครั้งเดียวครึบ

มีปัญหอะไรในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุ



ออกแบบและพิมพ์โดย บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด

อ่ารอช้า ติดต่อไปได้เลยที

สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย
Purchasing Management Association of Thailand
Tel: 260-7326-8 Fax: 260-7328 e-mail: pmat@thai.org



วิสัยทัศน์จัดซื้อ Purchasing Vision

ฉบับที่ 34 มีนาคม 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

MARCH IS



PURCHASING MONTH



เดือนจัดซื้อ

โดย **คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ** C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ในวงการของนักจัดซื้อทั่วโลกเขาถือเอาเดือนมีนาคมของทุกปีเป็น Purchasing Month ซึ่งแปลว่า เดือนจัดซื้อ อันเป็นความคิดริเริ่มมาจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ ของประเทศสหรัฐอเมริกา (NAPM - National Association of Purchasing Management, USA) ซึ่งเขาขอร้องไปยังสมาคมจัดซื้อของประเทศต่างๆทั่วโลกเอาไว้ว่า ในเดือนมีนาคมของทุกปีขอให้มีการจัดงานหรือรณรงค์ให้หน่วยงานต่างๆตระหนักถึงความสำคัญของวิชาชีพจัดซื้อ และควรจะเร่งมือพัฒนาคุณภาพของนักจัดซื้อให้ส่งเสริมให้เกิดจรรยาบรรณที่ดีของการจัดซื้อ เนื่องจากว่างานจัดซื้อนั้นมีผลสำคัญยิ่งยวดต่อต้นทุนการดำเนินงานและอุตสาหกรรมทุกชนิด การรณรงค์ดังกล่าวนี้เริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคม 2536 เป็นต้นมา ซึ่งสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเรานั้นลงนามเป็นพันธมิตรสมาคมกับ NAPM อยู่แล้ว เราจึงให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่ในเรื่องนี้

นับตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 ที่ NAPM เขาขอความร่วมมือมา ประเทศไทยของเราได้จัดงาน Purchasing Month ในเดือนมีนาคมของทุกปี สำหรับปีนี้ก็เป็นครั้งที่ 7 ติดต่อกันเรื่อยมาโดยยังไม่เคยขาดตอนเลย และสำหรับปีนี้จะแปลกกว่าทุกปีตรงที่ว่า ในงานนั้นนอกจากจะมีการบรรยายเรื่องดีๆในราคาถูกๆแล้ว ยังจะมีการประชุมใหญ่สามัญประจำปี แลกผลงานในรอบปีที่ผ่านมา มีการลงคะแนนเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการบริหารสมาคมชุดใหม่ด้วย เพื่อเข้ามาปฏิบัติหน้าที่ประจำปี 2542-2543 รวม 2 ปีเต็ม

ผมขอสรุปรายการให้ทราบย่อๆว่า ในภาคเช้าหลังจากลงทะเบียนและรับเอกสารแล้ว ก็จะเป็นการแจกเข็มเชิดชูเกียรติสำหรับผู้ที่ได้รับวุฒิบัตร C.P.S. จากนั้นก็มีการบรรยายเรื่อง ผลกระทบของเงินยูโรต่อนักจัดซื้อไทย โดยคุณกมลทิพย์ จันทรมัส และตามด้วยเรื่อง Using

Elechance the management of supply chain activities บรรยายเป็นภาษาอังกฤษโดยวิทยากรจากบริษัท Advanced Manufacturing Online

ในภาคบ่ายเป็นการแถลงผลงานของสมาคมในรอบปีพร้อมทั้งมีการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการบริหารสมาคมชุดใหม่ประจำปี 2542-2543 เมื่อจบการเลือกตั้งแล้วมีการบรรยายเรื่อง นักจัดซื้อต้องเตรียมตัวอย่างไรเพื่อรับมือกับกระแสของ Outsourcing โดย ร.ท.สมพล จารุมิลินท และปิดท้ายด้วยรายการคลินิกตอบปัญหาจัดซื้อ ซึ่งหากท่านสมาชิกไม่ยากลุกขึ้นถามกลางที่ประชุมจะใช้วิธีเขียนคำถามส่งไปที่สมาคมมาเป็นการล่วงหน้าก็ไม่ขัดข้องนะครับ ส่งไปที่โทรสาร 260-7328 หรือทางอีเมลล์ pmat@thai.org

จากนั้นเช้าวันรุ่งขึ้นคือวันอาทิตย์ที่ 28 มีนาคม 2542 ท่านที่สมัครสอบ C.P.K และ C.P.S. เข้าไว้ อย่าลืมตื่นแต่เช้าเพื่อลงสนามสอบนะครับ วิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ สอบเวลา 08:30-09:30 น. วิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร สอบในเวลา 09:45-10:45 น. และวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป สอบเวลา 11:00-12:00 น. ขอให้โชคดีทุกท่านครับ สมัยนี้ต้องรีบสะสมประกาศนียบัตรหรือวุฒิบัตรเอาไว้แต่เนิ่นๆนะครับ ยามจำเป็นที่จะต้องไปสมัครงานที่ไหนจะได้มีหลักฐานเอาไว้ไปแสดงได้ทันการ อีกทั้งยังมีสิทธิ์พิเศษจากสมาคมอีกหลายอย่างด้วยนะจะบอกให้

ผมติดค้างท่านสมาชิกไว้อย่างหนึ่งจากฉบับที่แล้วคือเรื่องคำขวัญของสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและพัสดุนานาชาติ (IFPMM - International Federation of Purchasing and Materials Management) ซึ่งเขาเขียนเป็นภาษาละตินไว้ตรงกลางลูกโลกมีข้อความว่า PAX ET COMMERCIIUM ในฉบับที่แล้วผมบอกท่านทั้งหลายว่าผมลืมไปแล้วว่าแปลว่าอะไร บัดนี้ผมอีเมลล์ไปถามที่ IFPMM และเขาตอบมาแล้วมี



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube 8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

ข้อความดังนี้ครับ PAX means PEACE, ET means AND, and COMMERCIIUM stands for TRADE. The origin of these terms are coming from LATIN language and were used for our IFPMM logo in the meaning of ... "Allow and further free TRADE all over the Globe in a PEACEFUL political environment."



ดังนั้น PAX ET COMMERCIIUM ซึ่งเป็นภาษาลาติน จึงแปลเป็นไทยตรงไปตรงมาว่า สันติภาพและการค้า ซึ่งเขาได้ขยายความเพิ่มเติมถึงเจตนารมณ์แห่งคำขวัญเอาไว้ว่า "จงส่งเสริมการค้าเสรีระหว่างประเทศโดยสันติภาพ และปลอดการแทรกแซงทางการเมือง" ที่นี้ของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย เรายังไม่มีคำขวัญประจำสมาคม ตอนนี้มีสมาชิกทยอยส่งคำขวัญเสนอเข้ามาให้พิจารณากันบ้างแล้ว แต่ยังไม่ถึง 10 รายเลย ใครมีไอเดียดีๆ ก็รีบส่งมาได้เลย เรายังเปิดรับอยู่ครับ

อีกเรื่องหนึ่งคือจรรยาบรรณนักจัดซื้อไทยที่ผมปรารถนาไว้ในฉบับที่แล้วว่า เราน่าจะบัญญัติเอาไว้เป็นบันทัดฐานของสมาคมฯ จะดีไหม มีผู้สนับสนุนกันแข็งขันทีเดียวว่า ต้องมี ต้องมี อัยยารอช้า ผมก็เลยเขียนไปเล่าให้ IFPMM เขาฟังว่าทางสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเรากำลังคิดจะร่างจรรยาบรรณขึ้นมา มีอะไรจะแนะนำบ้างไหม ทางโน้นพอทราบข่าวก็รีบเขียนตอบมาทันควันเลยทีเดียว เขาบอกว่า จะเสียเวลาไปร่างขึ้นใหม่ทำไม ในเมื่อของ IFPMM ก็มีอยู่แล้ว ทำไมไม่เอาไปใช้เลยละ ถ้ามันแต่ไปคิดไปทำขึ้นใหม่ นอกจากจะเสียเวลาแล้วยังอาจไม่รัดกุมรอบคอบก็ได้ เพราะของ IFPMM นั้นผ่านกระบวนการคิดมาอย่างหนักหนาสาหัสแล้ว น่าจะไว้วางใจได้ เขาอนุญาตให้หยิบไปใช้ได้เลย หรืออยากจะเอาไปดัดแปลงตามที่เห็นว่าเหมาะสมกับวัฒนธรรมของเราก็ยังได้

ผมก็เลยเอาจรรยาบรรณของ IFPMM ฉบับภาษาอังกฤษที่เขาเรียกว่า The Ethical Code ส่งให้ท่านอุปนายกสมาคม คุณสุชาติ ประเสริฐสม ช่วยแปลเป็นไทยให้หน่อย ซึ่งท่านก็ได้แปลให้แล้วพร้อมทั้งถือโอกาสเปลี่ยนข้อความเสียเลย กล่าวคืออะไรก็ตามที่ใช้คำว่า IFPMM ท่านก็แทนที่ด้วยคำว่าสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ไปเลย ท่านสมาชิกลองอ่านดู แล้วกรุณาแสดงความคิดเห็นเข้ามาบ้างนะครับ

จรรยาบรรณในงานจัดซื้อ

ข้อพึงละเว้น

สมาชิกต้องไม่ใช้สถานที่ทำงานหรืออำนาจหน้าที่ของสมาชิกเพื่อให้ได้ประโยชน์ส่วนตัว และต้องช่วยกันยกระดับฐานะของวิชาชีพจัดซื้อ และสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย โดย

- ก) คงไว้ซึ่งมาตรฐานที่น่าเชื่อถือแห่งคุณธรรมในการติดต่อสัมพันธ์ทางธุรกิจของมวลสมาชิกทั้งหลายต่อทั้งบุคคลภายนอกและภายในองค์กรของสมาชิก
- ข) สนับสนุนมาตรฐานความสามารถทางวิชาชีพของบุคคลทั้งหลายที่สมาชิกติดต่อกับให้สูงที่สุด
- ค) ใช้ทรัพยากรที่สมาชิกรับผิดชอบอย่างเหมาะสมเพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดแก่องค์กรของตน
- ง) ปฏิบัติตามข้อบังคับและโดยสำนึกถึง
 - 1) กฎหมายของประเทศ
 - 2) กฎเกณฑ์และมาตรฐานวิธีปฏิบัติในการจัดซื้อของสมาคมฯ

และคำแนะนำอื่น ๆ เกี่ยวกับวิธีปฏิบัติที่อาจประกาศใช้โดยสมาคมฯ เป็นครั้งคราว

จ) ปฏิเสธและประณามการทำธุรกิจใด ๆ ที่ไม่ถูกต้อง

ข้อพึงปฏิบัติ

ก) ต้องสำแดงผลประโยชน์ ผลประโยชน์ใด ๆ ที่ได้เป็นส่วนตัวต้องสำแดงต่อองค์กรของสมาชิก แม้ผล
ประโยชน์ที่ได้เป็นส่วนตัวนั้นอาจเนื่องมาจากหรือโดยเข้าใจของบุคคลอื่นว่าเนื่องมาจากการปฏิบัติที่เที่ยงธรรมของตัวสมาชิกในทุกด้านที่เกี่ยวกับหน้าที่ของตน

ข) รักษาความลับและเที่ยงตรงในข้อมูล ต้องรักษาความลับของข้อมูลที่ได้มาโดยหน้าที่งานและต้องไม่นำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ส่วนตัว ข้อมูลข่าวสารที่แจกจ่ายออกไปตามหน้าที่ต้องเป็นจริงและยุติธรรม ไม่จงใจทำให้บุคคลอื่นเข้าใจผิด

ค) สภาพการแข่งขัน โดยพิจารณาถึงประโยชน์ขององค์กรของสมาชิกที่จะรักษาสัมพันธภาพกับผู้ขายตลอดไป การกระทำใด ๆ ที่กีดกันการปฏิบัติที่ดีต่อกันเพื่อการแข่งขันทางธุรกิจอย่างยุติธรรมในระยะยาวจะต้องหลีกเลี่ยง

ง) ของขวัญ เพื่อรักษาไว้ซึ่งภาพลักษณ์และคุณธรรมของสมาชิกเองและขององค์กร ของขวัญอันเนื่องจากการทำธุรกิจจะต้องงดเว้นของขวัญที่รับได้ต้องมีมูลค่าเล็กน้อยที่สุด

จ) การรับเลี้ยง การรับเลี้ยงในระดับพอสมควรเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำอย่างไรก็ตาม ผู้รับเลี้ยงจะต้องไม่ทำให้ตนตกอยู่ในฐานะที่ถูกถือว่ามีหรือโดยบุคคลอื่นถือว่ามิผลต่อการตัดสินใจทางธุรกิจอันเนื่องจากการรับเลี้ยงนั้น ระดับความดีของการรับเลี้ยงจะต้องไม่มากกว่าการเลี้ยงตอบแทนโดยองค์กรของสมาชิก

ฉ) เมื่อใดที่สงสัยว่าของขวัญและการเลี้ยงใดที่ถูกเสนอให้จะรับได้หรือไม่ สมาชิกจะต้องปฏิเสธข้อเสนอ นั้น หรือขอคำแนะนำเพื่อปฏิบัติจากหัวหน้างานของสมาชิก

อ่านแล้วเป็นอย่างไรบ้างครับ ทั้งหมดนั้นเราอาจลองแบบยังไม่ได้ชัดเจนสักเท่าไหร่เลย ท่านอาจจะแต่งเติมเสริมตรงไหน หรือแก้ไขตัดทอนอย่างไรก็ได้ครับ แสดงความคิดเห็นเข้ามาที่สมาคมฯ ได้เลย ทั้งเรื่องจรรยาบรรณ และเรื่องคำขวัญสมาคมฯ

ในฉบับนี้ผมมีหลายเรื่องที่จะขอรายงานให้ท่านสมาชิกทราบ นอกจากเรื่องข้างต้นที่กล่าวมาแล้วก็ยังมีเรื่องโครงการจัดสอบ C.P.K. ในสถาบันการศึกษา คือเมื่อวันที่ 30 และอาทิตย์ที่ 31 มกราคมที่ผ่านมา สมาคมฯ ได้จัดส่งกรรมการ 9 คนไปสอนวิชาจัดซื้อให้แก่ นักศึกษาคณะวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา จากนั้นก็จัดสอบ C.P.K. ในตอนเช้าของวันจันทร์ที่ 1 กุมภาพันธ์ มีนักศึกษาเข้าสอบทั้งสิ้น 71 คน สอบผ่าน 40 คน คะแนนสูงสุดคือ 78% และต่ำสุด 33%

นักศึกษาเหล่านี้ส่วนใหญ่กำลังเรียนในชั้นปี 3 และบางคนกำลังเรียนปี 4 ซึ่งเป็นปีสุดท้าย สมาคมฯ คาดหวังเอาไว้ว่า การที่ให้การบริการของสมาคมฯ ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานจัดซื้อ เป็นผู้ไปถ่ายทอดความรู้ และเทคนิคในงานจัดซื้อที่ถูกต้องให้แก่ นักศึกษาในระดับ ปวช. หรือ ปวส. อนุปริญญา หรือระดับปริญญา ก็ตามนั้น น่าจะเป็นการเตรียมตัวให้เด็ก รุ่นใหม่มีความพร้อมที่จะเข้าทำงานในหน้าที่ของนักจัดซื้อระดับเริ่มต้นได้ และน่าจะดีกว่าปล่อยให้ทำไปเรียนรู้ไปเองแบบรุ่นเก่าที่เคยทำกันมา หรือไปเรียนรู้จากนักจัดซื้อรุ่นเก่าซึ่งก็ไม่แน่นอนเสมอไปว่าจะถูกต้อง ดังนั้นวิธีการป้อนข้อมูลที่ถูกต้องให้เด็กก่อนจะจบออกไปทำงานน่าจะเป็นวิธีที่ถูกต้องที่สุด

โครงการนี้สมาคมฯได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งจากคณาจารย์ของภาควิชาการตลาด สถาบันราชภัฏนครราชสีมา ทั้งกรรมการสมาคมฯและคณาจารย์ต่างก็ทุ่มเทให้ความสนใจกันเต็มที่ อาจารย์ก็หวังให้ลูกศิษย์จบออกไปอย่างมีคุณค่ายิ่งขึ้น สมาคมฯก็หวังให้ธุรกิจทั้งหลายของไทยมีนักจัดซื้อชนิดมือโปรมากยิ่งขึ้น

สมาชิกท่านใดต้องการให้ไปจัดสอนและจัดสอบที่ไหนอีก ก็ประสานงานเข้ามาได้ที่สมาคมฯ เราจะพิจารณาช่วยเหลือตามควรแก่กรณีทุกรายไป



กรรมการส่วนหนึ่งถ่ายรูปเป็นที่ระลึกกับท่านคณบดี คณะวิทยาการจัดการและหัวหน้าภาควิชาการตลาด



อาจารย์และกรรมการสมาคมช่วยกันจัดห้องสอบ



นอกจากสอนวิชาจัดซื้อให้แล้วยังแถมบรรยายพิเศษ เรื่องเทคนิคการสมัครงานและสัมภาษณ์อีกด้วย



เมื่อสอบเสร็จแล้วอาจารย์ก็พาคณะกรรมการของสมาคมฯไปเที่ยวปราสาทหินพิมาย และพาไปเลี้ยง จากนั้นก็ขับรถไปส่งถึงสนามบิน



อีกเรื่องคือ สมาคมฯได้รับความร่วมมือจากมิสเตอร์ อาลัน อัง ชาวสิงคโปร์ มาเป็นวิทยากรบรรยายเรื่องการเจรจาต่อรองให้สมาชิกของเราฟังเมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ ท่านผู้นี้รู้จักกับผมตอนที่ไปประชุม 10th APCON ที่สิงคโปร์เมื่อปลายปีที่แล้ว ก็เลยมีการชักชวนนัดหมายกันให้มาเที่ยวเมืองไทยและช่วยบรรยายให้ด้วย เขาก็นัดสนับสนุนสมาคมฯของเรา พอบรรยายเสร็จ กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนาของเราก็ตอบแทนโดยรับอาสาพาไปเที่ยวชมวัดพระแก้ว พระบรมมหาราชวัง พิพิธภัณฑ์ พระที่นั่งวิมานเมฆ ตามระเบียบอันดีงามแบบไทย



เรื่องสุดท้ายคือ เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ สมาคมฯ ได้พาคณะสมาชิกจำนวน 28 คน (สมัครไว้ 30 แต่ติดภาระกิจด่วนไปไม่ได้ 2 คน) เข้าเยี่ยมชมกิจการของบริษัท ไทย แอร์พอร์ตส์ กราวด์ เซอร์วิส เซส จำกัด (TAGS) ซึ่งคณะผู้บริหารของ TAGS ได้กรุณาพาพวกเราไปดูการปฏิบัติงานขนสัมภาระขึ้นลงเครื่องบินลู่ท์แอนด์แฮนซ่า โดยเข้าไปดูถึงลานจอดเครื่องบินของท่าอากาศยานกรุงเทพกันทีเดียวเพื่อให้รู้ว่า เขาขนอาหารขึ้นลงกันอย่างไร กระเป๋าและสัมภาระขนถ่ายกันอย่างไร เติมน้ำมันเครื่องบินกันที่ละเท่าไร ดูการทำงานของรถดันเครื่องบิน รถโดยสาร รถขนของ จากนั้น ก็นำชมการเคลื่อนย้ายและจัดเก็บสินค้า ทั้งในระบบ Mechanize และ AS/RS (Automatic Storage / Retrieval System) อีกทั้งชมการใช้เครื่องมือชนิดต่างๆอีกหลากหลาย รวมทั้งการให้บริการในส่วน Document Handling และ Customs Permit

อีกไม่นาน สมาคมฯ จะพาสมาชิกไปทัศนศึกษาตามสถานที่ต่างๆ อีก โปรดคอยติดตามข่าวคราวต่อไป แต่เรียนให้ทราบแต่เนิ่นๆ ตรงนี้ไว้ก่อนว่า หากจำเป็นต้องจำกัดจำนวนคน เราจะให้สิทธิ์พิเศษสำหรับสมาชิกตลอดชีพก่อนสมาชิกสามัญรายปีและในบางกรณีก็จะให้สิทธิ์ผู้ได้วุฒิปับตร C.P.S. / C.P.K. ก่อนผู้อื่นที่ยังไม่ได้สอบ

สุดท้ายก่อนจากกันในฉบับนี้ ขอเรียนให้ทราบว่า วารสารรายเดือนชื่อ "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" ฉบับประจำเดือนกุมภาพันธ์ เพิ่งเริ่มส่งให้สมาชิกของวารสารเมื่อต้นเดือนมีนาคมนี้เอง ผากขอภัยทุกท่านมา ณ ที่นี้ คณะผู้จัดทำกำลังเร่งสติมเพื่อตีพิมพ์ให้ได้ก่อนจะถึงสงกรานต์ มิฉะนั้นฉบับเมษายนซึ่งเต็มไปด้วยวันหยุดก็จะต้องทำให้วารสารล่าช้าสาหัสหนักเข้าไปอีก แต่อย่างไรก็ตาม ยืนยันว่า ทุกเล่มมีเนื้อหาเน้นไปที่วิธีการลดต้นทุนในการจัดซื้อ และลูกเล่นในการทำสัญญาจัดซื้อจัดหาแบบปลอดภัยไว้ก่อน รวมทั้งวิทยาการใหม่ๆ ในวงการจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน สนใจต้องการบอกรับเป็นสมาชิก รีบติดต่อไปได้เลย ปีละ (12 ฉบับ) เพียง 1,500 บาทเท่านั้นเอง ไม่สามารถซื้อหาความรู้ในราคาถูกลงอย่างนี้ได้จากที่ไหนอีกแล้ว รับประทานได้



กรรมการผู้จัดการใหญ่ กล่าวต้อนรับ



ลุยเข้าชมปฏิบัติการถึงลานจอดเครื่องบิน



รับฟังวิธีการ Document Handling และ Customs Permit

มีปัญหาอะไรในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุ อายนอช้า ติดต่อไปได้ที่

ออกแบบและ
พิมพ์โดย บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด



สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย
Purchasing Management Association of Thailand
Tel: 260-7326-8 Fax: 260-7328 e-mail: pmat@thai.org

วิสัยทัศน์จัดซื้อ Purchasing Vision

ฉบับที่ 35 เมษายน 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



กิจกรรม ต่างประเทศ

โดย คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ผมถูกต่อว่าในเรื่องที่ไปไหนมาหรือไปทำอะไรมาแล้วไม่ค่อยเก็บมาเล่าสู่กันฟัง มักจะเห็นว่าไม่สำคัญไปเสียหมดทั้งๆ ที่ถ้านำมาเปิดเผยให้สมาชิกได้รู้กันบ้างก็น่าจะเกิดประโยชน์ อย่าไปคิดเอาเองว่าคงไม่มีประโยชน์ ดังนั้นในฉบับนี้ผมก็เลยถือโอกาสขอขมาโดยเอามาลงเสียทีเดียวเลย และจากนี้หากมีอะไรใหม่ๆ ก็จะมาทยอยลงเรื่อยๆ จะไม่มีการเอาไปดองเก็บไว้คนเดียวอีกต่อไปแล้วละครับ

เรื่องแรกคือตอนที่ไปประชุม 10th APCON ที่ประเทศสิงคโปร์ หรือที่นักจัดซื้อรู้จักกันดีอยู่แล้วว่าเป็นการประชุมวิชาการด้านจัดซื้อและบริหารพัสดุของภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก เมื่อวันที่ 13-16 ตุลาคม ปีที่แล้ว ผมมีรูปภาพเอามาฝากให้เห็นบรรยากาศกันนิดหน่อยครับ

(ภาพบน) บรรยากาศบนเวทีวันเปิดงาน 10th APCON ค่อนข้างจะราบเรียบและเป็นกันเองไม่หวือหวาอะไร หรือนั่งติดด้านขวาของผมคือ Mr. Stuart Humby ประธานสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและพัสดุนานาชาติ (IFPMM - International Federation of Purchasing and Materials Management) ถัดต่อไปอีกคนหนึ่ง คือ Mr. William A. Bales อดีตประธาน IFPMM ส่วนคนที่นั่งติดด้านซ้ายของผม ชื่อ Mr. Gerry Hidelaratchi นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุของประเทศศรีลังกา



(ภาพล่าง) ที่นั่งแถวหน้าคือบรรดาวิทยากรและแขก VIP ของงาน คนนี้คือชายมือของผมชื่อ Mr. Stuart Humby เป็นประธาน IFPMM ส่วนคนที่นั่งติดด้านขวาของผมเป็นวิทยากรชาวสิงคโปร์ชื่อ Mr. Allan Ang วันนั้นนั่งคุยกันถูกคอมาก ผมเลยชวนให้เขามาเป็นวิทยากรบรรยายในประเทศไทยเรื่อง Practical Negotiation Skills for Purchasers ซึ่งในที่สุดเขาก็มาบรรยายให้โดยไม่เรียกค่าตัวอะไรทั้งสิ้น เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมาเอง งานนี้เขาออกค่าตัวเครื่องบินไปกลับเอง ส่วนสมาคมฯออกค่าที่พักให้ รายได้จากค่าเข้าสัมมนาแยกให้สมาคมฯไปทั้งหมด



บริษัท เม็งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



พวกเรคนไทยที่ไปประชุม 10th APCON ที่สิงคโปร์ มีจำนวน 24 คน มีคือส่วนหนึ่งที่บันทึกเอาไว้ บุรุษผู้ยืนขวามือสุดคือ คุณสุชาติ ประเสริฐสม อุปนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ทำหน้าที่ดูแลรับผิดชอบ คณะคนไทยที่พักย่านโกปีเตียมถัดมาคือ ร.ท.สมพล จารุมิลินท ที่ปรึกษาสมาคมฯ ทำหน้าที่เป็นมือกล้องตลอด การประชุมครั้งนี้ทั้งภาพนิ่งและวิดีโอ บุรุษผู้ยืนซ้ายสุดคือ คุณสมเกียรติ สิธินชวร กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ผู้ทำหน้าที่เป็นทอล์กโชว์เตอร์สำหรับงานนี้



หลังจากจบการฟังบรรยายในห้องเรียนแล้ว ผู้เข้าประชุมกลุ่มหนึ่ง (หลายชาติ) ก็ได้ไปดูงานที่สนามบินสิงคโปร์ ซึ่งเขาคุยกันคุยกันว่า เจ๋งสุดา จริงเท็จอย่างไรต้องไปถามคนที่ไปดูงานที่สนามบินดอนเมือง เมื่อคราวไปเยี่ยมกิจการของ TAGS เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์นี้ เพื่อเปรียบเทียบดูว่า ใครเจ๋งกว่าใคร



ภาพนี้ สมาคมฯของเราได้รับความร่วมมือจาก ITC (International Trade Centre) ของสหประชาชาติส่งวิทยากร 2 ท่านมาบรรยายเรื่อง Supplier Appraisal and Evaluation ให้สมาชิกของเราฟังเป็นเวลา 3 วันเต็ม เมื่อ 27-29 ตุลาคม ปีที่แล้ว ที่โรงแรม รอยัลปรีนเซส ศรีนครินทร์ ในภาพนายกสมาคมฯ กำลังมอบของขวัญให้วิทยากร Miss Margareta Funder และ Mr. Roberto Smith-Gillespie โปรดคอยติดตามข่าว เพราะปีนี้หัวข้อจะบรรยายตอนต่อไปให้สมาชิกของเราฟังอีกครั้ง



ฝรั่งที่ผูกเคีไคมีชื่อว่า Professor Dr. Attila Chikan เป็นอาจารย์สอนวิชา Economic Sciences อยู่ที่มหาวิทยาลัยบูดาเปสต์ ประเทศฮังการี บุคคลผู้นี้เป็นประธานจัดโครงการ Summer School on Advanced Purchasing Research ภายใต้การดูแลของ IFPMM โครงการนี้จัดทุกปีและทำมาแล้ว 4 ครั้ง กำลังจะจัดครั้งที่ 5 ในวันที่ 13-18 สิงหาคมนี้ ณ สถานที่เดิม คือเมือง Salzburg ประเทศ Austria สมาคมฯ เราเคยส่งตัวแทนไปร่วมในโครงการครั้งที่ 4 เมื่อปีที่แล้ว สำหรับครั้งนี้ใครสนใจจะไปโปรดอ่านรายละเอียดในหน้าถัดไปเอาเอง หากสงสัยหรือต้องการได้ข้อมูลเพิ่มเติมให้ติดต่อที่ คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ซึ่งเคยเป็นตัวแทนของสมาคมฯเมื่อปีที่แล้ว แต่ขอให้กรุณาติดต่อทางโทรสาร 260-7328 หรือทางอีเมล pmat@thai.org ไม่สะดวกที่จะติดต่อทางโทรศัพท์รับ ขอภัยด้วย

**International Federation of Purchasing and Materials Management (IFPMM)
Fifth Summer School on Advanced Purchasing and Supply Research
August 13-18, 1999, Salzburg, Austria**

OBJECTIVE: The summer school is intended to serve the following objectives :

- ♣ To help participants in defining relevant research topics and powerful methods;
- ♣ To provide a forum for talented young scholars from various regions of the world for exchanging ideas and establishing a research network;
- ♣ To promote the profession of purchasing and materials management by contributing to the creation of high standard dissertation of the participants.

PARTICIPATION: Participants may come from any country of the world provided that they meet following requirements. They must be

- ♣ enrolled postgraduate (or advanced graduate) students of an accredited institute of higher education;
- ♣ in the phase of writing a dissertation based on original research on purchasing or a closely related area (materials management, logistics, supply chain management, etc.);
- ♣ fluent in English and willing to take an active part in discussion in that language;
- ♣ able to present a letter of recommendation from one regular faculty member of the institution they are enrolled in.

If you do not meet above requirement but still interested in this event, give the reason why you are still appropriate.

EXPENSE: Application fee is SFr 1,000 including accommodation and meal. Participant responds for his/her own traveling expense. There is a possibility of reduction as IFPMM used to waive application fee and support traveling expense to our participants. However, this is not a guarantee for this year.

REQUIREMENT: Check requirement and submit following paper to P.M.A.T. before May 14, 1999

- ◆ Be a life member of P.M.A.T. only
- ◆ Permission letter from your employer that allow you to attend this course
- ◆ Bio-data
- ◆ Write an article for 15-20 minutes presentation on the subject of Purchasing and Supply (you can select any detail topic under this subject)

พบกับใหม่ฉบับหน้าครับ จะมีเรื่องราวทั้งหลายที่เกิดขึ้นในวันประชุมใหญ่ เรื่องการเลือกตั้ง และการสอบวัดความรู้ อีกทั้งเรื่องราวที่น่าสนใจในวงการจัดซื้อมาแล้วสู่กันฟังอีกเยอะครับ ขอให้เที่ยวสงกรานต์ให้สนุกเต็มที่นะครับ

มีปัญหาอะไรในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุ อย่ารอช้า ติดต่อไปได้ที่

ออกแบบและ
พิมพ์โดย บริษัท บี.เอส.พี.เอ. จำกัด



สมาคมบริหารการจัดซื้อแห่งประเทศไทย
Purchasing Management Association of Thailand
Tel: 260-7326-8 Fax: 260-7328 e-mail: pmat@thai.org

วิสัยทัศน์จัดซื้อ Purchasing Vision

ฉบับที่ 36 พฤษภาคม 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



แนะนำกรรมการสมาคม ชุดที่ 10 ประจำปี พ.ศ. 2542-2543

โดย คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ผมสัญญาทั้งท่ายไว้กับท่านผู้อ่านเมื่อเดือนที่แล้วว่า ในฉบับของเดือนพฤษภาคมนี้ ผมจะเขียนเล่าเรื่องราวที่เกิดขึ้นในวันประชุมใหญ่สามัญประจำปีของสมาคมฯ ซึ่งจะมีเรื่องการเลือกตั้งกรรมการชุดที่ 10 ประจำปี 2542-2543 รวมทั้งงาน Purchasing Month และการสอบวัดความรู้ C.P.K./ C.P.S. ให้ท่านที่บังเอิญมีภาระกิจไม่สามารถไปร่วมงานได้

เนื่องจากว่า ข้อบังคับของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเราระบุว่า **จะต้องจัดประชุมใหญ่สามัญประจำปีในเดือนมีนาคมของทุกปี** ส่วนทางสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นสมาคมพันธมิตรกับเรานั้น ก็ขอความร่วมมือมาว่า ให้เราจัดงาน Purchasing Month ในเดือนมีนาคมของทุกปี ด้วยเหตุนี้ เราก็จึงจัดสองงานนี้ในวันเดียวรวมกันไปเลยเมื่อวันเสาร์ที่ 27 มีนาคม 2542 และตอนนี้ก็เลยดูเหมือนค่อนข้างจะแน่นอนว่า เราจะทำอย่างนี้ทุกปีไปเลย น่าจะสะดวกด้วยกันทุกๆฝ่าย

งานที่เพิ่งผ่านไปนั้น สมาคมฯได้รับความร่วมมือจากบริษัท AMO - Advance Manufacturing Online จากสิงคโปร์ เป็นสปอนเซอร์ค่าใช้จ่ายให้ อีกทั้งยังจัดส่ง Mr. James Hatcher มาเป็นวิทยากรบรรยายเรื่อง Using E-Commerce to Enhance the Management of Supply Chain Activities ให้สมาชิกฟัง โดยให้คุณวรรณ อัยยิมาพันธ์ รองกรรมการผู้จัดการบริษัท I&J (Thailand) ซึ่งเป็นตัวแทนของ AMO ในประเทศไทย ทำหน้าที่เป็นล่ามแปลให้ด้วย

งาน Purchasing Month ในวันนั้นมีการบรรยายรวม 3 เรื่องด้วยกัน คือ เรื่องเงินยูโร โดยคุณกมลทิพย์ จันทรมัส เรื่อง E-Commerce โดย Mr. James Hatcher และเรื่อง Outsourcing โดย รท.สมพล จารุมลिनท

นอกจากนั้น ในตอนเช้ายังมีการแจกเข็มเชิดชูเกียรติ สำหรับผู้ที่ได้รับวุฒิบัตร C.P.S.ด้วย ผู้ที่ไม่มีเวลาจะไปรับเข็ม ก็ไม่เป็นไรนะครับ รอไว้ค่อยไปรับที่บ้านก็ได้แล้วกัน หรือจะขอไปรับเองที่สมาคมฯในวันหลังก็ได้ หรือจะขอไปรับเมื่อตอนไปเข้าประชุมสัมมนาวันใดวันหนึ่งก็ได้เช่นกันครับ

ช่วงบ่ายมีการประชุมใหญ่สามัญประจำปี เพื่อแสดงผลงานและสถานะการเงินของสมาคมฯให้สมาชิกทราบ จากนั้นก็ดำเนินการเลือกตั้งนายกและกรรมการสมาคมฯชุดใหม่ ซึ่งนับเป็นชุดที่ 10 ประจำปี 2542-2543 กล่าวคือจะมีวาระการบริหารงาน 2 ปี ตั้งแต่ เมษายน 2542 จนถึง มีนาคม 2544

ผลการเลือกตั้งทั้งนายกสมาคมฯและกรรมการสมาคมฯ เป็นเอกฉันท์ทั้งหมด จึงไม่ต้องเสียเวลาในการกัณฑ์เลือกตั้งแต่ประการใด จากนั้นกรรมการที่มาจากการเลือกตั้งก็ไปประชุมกันเพื่อแต่งตั้งเพิ่มเติมอีกจำนวนหนึ่ง พร้อมทั้งจัดสรรตำแหน่งงานต่างๆ และบัดนี้ก็เป็นทีเรียบริย่อยแล้วทุกประการ ดังรายละเอียดที่แสดงไว้ในวิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับนี้ หากสมาชิกท่านใดต้องการสอบถามหรือต้องการจะให้ข้อเสนอแนะ อยากรงใจ กรุณาติดต่อมาที่สมาคมฯได้เลยครับ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมล pmat@thai.org โยมเพจ www.thai.org/pmat/



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แอ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

กรรมการบริหารสมาคมฯ ชุดที่ 10 ประจำปี 2542-2543
Committee Members for the period of 1999-2000

1. **นายกสมาคม**
คุณเชียวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
President
Mr.Cheocharn Ratanamahatana, C.P.M., A.P.P.
2. **อุปนายก**
คุณสุชาติ ประเสริฐสม
Vice-President
Mr.Suchart Prasertsom
3. **เลขาธิการ**
คุณสุรีย์ ศิริเมธานนท์
Secretary General
Ms.Suree Sirimetanon
4. **ผู้ช่วยเลขาธิการ**
คุณปัทมา เจนกระบวนหัต
Secretary General Assistant
Ms.Pattama Chenkrabuanhat
5. **เทรณูฉีก**
คุณมันทนา มนตราลักษณ์ C.P.S., C.P.K.
Treasurer
Mrs.Mantana Montralak, C.P.S., C.P.K.
6. **ปฏิคมและประชาสัมพันธ์**
คุณพรทิพา ชุตินาเทวินทร์ C.P.S., C.P.K.
Public Relation
Ms.Pornnipa Chutimatavin, C.P.S., C.P.K.
7. **นายทะเบียน**
คุณธนวรรณ มาลาน
Registrar
Ms.Tanawan Malan
8. **ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ**
คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร
Special Project, Section Chief
Mr.Somkiat Leeratanakachorn
9. **กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ**
คุณดุขดี มีราษฎร์ C.P.S., C.P.K.
Special Project
Mrs.Dusdee Merasri, C.P.S., C.P.K.
10. **ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ**
คุณวิเชียร แก้วชินพร C.P.S., C.P.K.
Professional Development, Section Chief
Mr.Wichian Kaewchinnaporn, C.P.S., C.P.K.
11. **กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ**
คุณจันทรา เอี่ยมวิศิษฐ C.P.S., C.P.K.
Professional Development
Ms.Chantra Eaimvisit, C.P.S., C.P.K.
12. **กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ**
คุณเตือนใจ ศรีชัยธวัชวงศ์ C.P.S., C.P.K.
Professional Development
Ms.Tuenjai Sornchaitawatwong, C.P.S., C.P.K.

13. **กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ**
คุณวิไลวรรณ ชูทีบ C.P.S., C.P.K.
Professional Development
Ms.Wilaiwan Chooheeb, C.P.S., C.P.K.
14. **กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ**
คุณพรชัย สุพัฒน์ผลาผล C.P.S., C.P.K.
Professional Development
Mr.Pornchai Supattanapalapol, C.P.S., C.P.K.
15. **ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา**
คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.
Training & Seminar, Section Chief
Ms.Kittikorn Jotisakulratana, C.P.S.
16. **กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา**
คุณวิฑิตา อัสวชัยพงษ์ C.P.S., C.P.K.
Training & Seminar
Ms.Witida Asawachaipong, C.P.S., C.P.K.
17. **กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา**
คุณวรามล พงษ์พานิช
Training & Seminar
Ms.Waramon Pongpanit
18. **กรรมการฝ่ายวิจัยและพัฒนา**
คุณกมลทิพย์ จันทรมัส
Research & Development
Ms.Kamolthip Chantaramas
19. **กรรมการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ**
คุณพรพรรณ กรุดนารถ
Information Technology
Ms.Pronpun Grudnart



และขอแนะนำท่านผู้อ่านที่ยังมิได้เป็นสมาชิกว่า โปรดสมัคร เกิดครบ ราคาค่าสมาชิกสามัญรายปีของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย 100 บาทเท่านั้นเอง ไม่มีสมาชิกใดในโลกที่เขาคิดราคา ถูกเท่าของประเทศไทยเลยผมรับประกันได้ เป็นสมาชิกแล้วก็จะได้รับ ข่าวสารข้อมูลทันใจและทันกาล อีกทั้งยังมีสิทธิได้ส่วนลดต่างๆด้วย

ส่วนท่านที่เป็นสมาชิกสามัญรายปีอยู่แล้วนั้น เมื่อดำรง ความเป็นสมาชิกครบหนึ่งปีไปแล้ว ก็มีสิทธิ์ขอแปลงสภาพเป็นสมาชิก ตลอดชีพได้ โดยชำระค่าแปลงสภาพเพียง 500 บาท จากนั้นก็จะได้รับ สิทธิพิเศษมากมายเหลือเชื่อ การจัดไปดูงานของสมาคมฯตามสถานที่ ต่างๆนั้น มักจะมีสมาชิกสนใจไปกันมากมายจนรับมือไม่ไหว ดังนั้นใน ปัจจุบันเขาก็เลยตั้งกฎกติกาไว้ว่า อนุญาตให้เฉพาะสมาชิกตลอดชีพ เท่านั้นที่จะร่วมไปดูงานกับสมาคมฯ เราเคยพาไปดูงานมาหลายแห่ง แล้วนะครับเช่น เข้าไปดูการทำงานบริเวณลานจอดเครื่องบินที่ดอนเมือง ดูปฏิบัติการในคลังสินค้ายุคไฮเทคของ Thai Airports Ground Services และดูโรงงานผลิตระเบิดเป็นต้น และยังมิไครงการจะไปดูงานอย่างอื่น ในเร็วๆนี้ เช่น การปฏิบัติงานทางด้านอีทีไอ ดูโรงงานผลิตรองเท้า โรง เบียร์ โรงงานพลาสติก ทำเรือคลองเตย และแหลมฉบัง เป็นต้น อย่ารอ จนถึงเวลานั้น เพราะอาจจะสายไปเสียแล้วก็ได้

ข่าวดียิ่งไปกว่านั้นก็คือ ตอนนี้สมาคมฯอนุโลมให้ขอแปลง สภาพเป็นตลอดชีพได้เลยโดยไม่ต้องรอให้ครบปีเสียก่อน อีกทั้งบางคน ขอสมัครเป็นสมาชิกสามัญรายปีวันนี้และขอแปลงสภาพเป็นตลอดชีพ ในวันนี้ด้วย สมาคมฯก็อนุโลมให้เช่นกัน โดยชำระเงินรวดเดียว 600 บาท ทั้งหมดนี้ก็เพื่อให้รวดเร็วทันเหตุการณ์ทันยุคสมัยนั่นเอง

ตั้งแต่ฉบับหน้าเป็นต้นไป จะมีบทความหลากหลายทั้งด้าน วิชาการ กฎหมาย ข่าวคราวจากสมาคมฯ โครงการพัฒนาวิชาชีพ สลับ สับเปลี่ยนมาลงให้อ่านกันตามความเร่งด่วน และตามความเหมาะสม

สำหรับฉบับนี้ขอประชาสัมพันธ์เรื่องสอบ C.P.K. และ C.P.S. เสียหน่อยเพราะด่วนกว่าเรื่องอื่นใด เทียนนี้มีทั้งสอบ ทั้งชายหนังสือ ทั้ง ติวเข้ม ครบทุกรูปแบบ แถมลดราคาทันแหลก

ค่าสอบวิชาละ 500 บาท ค่าหนังสือวิชาละ 500 บาท ค่าติว วิชาละ(2 วัน) 1,200 บาท และถ้าติว 2 วิชารวม 4 วัน คิดเพียง 2,200 บาท หรือถ้าติว 3 วิชารวม 6 วัน คิดเงินเพียง 3,000 บาท

มักจะมีสมาชิกถามมาบ่อยๆว่า คราวหน้าจะสอบเมื่อไร ขอ ให้จำง่าย ๆ อย่างนี้ก็แล้วกันครับว่า เราสอบทุกปลายไตรมาส คือปลาย มีนาคม ปลายมิถุนายน ปลายกันยายน และปลายธันวาคม วันสอบคือ วันอาทิตย์สัปดาห์สุดท้าย ส่วนการสมัครสอบนั้น จะต้องสมัคร ล่วงหน้าก่อนวันสอบอย่างน้อย 1 เดือนครับ เพื่อที่สมาคมฯจะได้มีเวลา เพียงพอในการจัดเตรียมข้อสอบและเอกสารต่างๆ ได้ทันครับ

บริษัทใดที่มีพนักงานสนใจจะสอบ C.P.K./C.P.S. จำนวนตั้งแต่ 20 คนขึ้นไป และต้องการให้สมาคมฯไปจัดสอบให้ในบริษัทเลยก็ยังคง เรียกว่าเป็น Inhouse Examination ซึ่งสมาคมฯจะคิดค่าใช้จ่ายในการ จัดสอบ Inhouse เพียง 500 บาทต่อคน ถ้าสนใจก็ติดต่อขอราย ละเอียดเพิ่มเติมได้เลยนะครับที่สมาคมฯ



ภาพทางซ้ายมือทั้ง 4 นี้ เป็นบรรยากาศ ในวันประชุมใหญ่ และพีธีแจกเข็ม เข็มชูเกียรติ สำหรับผู้ที่ได้รับ อนุมัติบัตร C.P.S.

ส่วน 2 ภาพล่างนั้น เป็นภาพของนายก สมาคมจัดซื้อของ ประเทศสิงคโปร์ เขาพาภรรยาและ ลูกสาวอีก 2 คน มาเที่ยวเมืองไทย เราก้เลยพาไป รับประทานอาหาร เย็นด้วยกัน เพื่อ เชื่อมสัมพันธ์อเมริ

มีปัญหาอะไรในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุ
อย่ารอช้า ติดต่อไปได้ที่



วิสัยทัศน์จัดซื้อ Purchasing Vision

ฉบับที่ 37 ประจำเดือน มิถุนายน 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

เส้นทางสู่นักจัดซื้อมืออาชีพ

โดย... วิเชียร แก้วชินพร C.P.S., C.P.K.

ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



สวัสดีครับท่านผู้อ่าน วิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับนี้มีอะไรเปลี่ยนไปจากเดิมๆ อย่างน้อยก็เกี่ยวกับตัวผู้เขียนที่เปลี่ยนไป เพราะปกติที่ผ่านมาทางอาจารย์เชียวชาญ รัตนามัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย จะเป็นผู้เขียนให้ความรู้ ตลอดจนความเคลื่อนไหวในวงการจัดซื้อมาให้ผู้อ่านได้รับทราบมาโดยตลอด เดือนที่แล้วอาจารย์เชียวชาญปรารภกับผมว่า อยากจะให้ผมเขียนเรื่องราวเกี่ยวกับโครงการพัฒนาวิชาชีพของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย เพื่อแจ้งให้ท่านผู้อ่านได้ทราบถึงข้อมูลและสถิติต่างๆ เกี่ยวกับการสอบรับวุฒิปับตร C.P.S. และประกาศนียบัตร C.P.K. ตั้งแต่อดีตแรกเริ่มจวบจนกระทั่งปัจจุบัน ผมก็รับปากกับท่าน

ก่อนที่ผมจะแจ้งสถิติผลการสอบวุฒิปับตร C.P.S. / C.P.K. ผมมีเรื่องที่จะแจ้งให้ท่านผู้อ่านทราบอยู่ 2 เรื่อง เรื่องแรกก็คือ การตีวงการสอบ C.P.S. / C.P.K. ในเดือนมิถุนายน 2542 นี้ ซึ่งเป็นการสอบครั้งที่ 14 โดยกำหนดสถานที่ติวและสอบที่โรงแรมอะริสตัน สุขุมวิท 24 กำหนดการเป็นอย่างไรนี้ครับ คือ วันเสาร์ และ วันอาทิตย์ของสัปดาห์ที่ 1 2 3 ตามลำดับของเดือน มิถุนายน 2542 จะเป็นวันติวของหมวดวิชาจัดซื้อ หมวดวิชาการบริหาร และหมวดวิชาความรู้ทั่วไป ตามลำดับ ส่วนสัปดาห์ที่ 4 คือวันอาทิตย์ที่ 27 มิถุนายน 2542 จะเป็นวันสอบ สำหรับท่านที่จะไม่ติวก็มีสิทธิ์สอบได้ครับ อาจจะมีข้อสงสัยจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเป็นแนวทางในการสอบก็ได้ครับ วิชาละ 500 บาท หากท่านต้องการทราบรายละเอียดมากกว่านี้ ก็ติดต่อที่สมาคมฯได้ที่โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมล pmat@thai.org หรือผ่านทางโฮมเพจของสมาคมที่ www.thai.org/pmat/

เรื่องที่สองที่ผมจะแจ้งให้ทราบก็คือ การปรับปรุงการให้คะแนนประสบการณ์การทำงาน ซึ่งเป็นเงื่อนไขส่วนหนึ่งในการขออนุมัติวุฒิปับตร C.P.S. จากสมาคมฯ เหตุที่มีการปรับปรุงก็เพื่อให้เหมาะสมกับภาวะการณ์ปัจจุบัน โดยคณะกรรมการสมาคมฯได้มีการประชุมหารือกันถึงการแก้ไขปรับปรุงการให้คะแนนดังกล่าว ซึ่งผมจะสรุปผลการเปลี่ยนแปลงดังนี้

การปรับปรุงการให้คะแนนประสบการณ์ทำงานต่อปี

ระดับหน้าที่การงาน	คะแนนเดิม	ใหม่
1.พนักงานทั่วไปแผนกอื่น	1	2
2.พนักงานแผนกจัดซื้อหรือบริหารพัสดุ	2	4
3.หัวหน้าแผนกอื่น	2	4
4.หัวหน้าแผนกจัดซื้อหรือบริหารพัสดุ	4	10

หมายเหตุ

1. คะแนนดังกล่าวเป็นคะแนนประสบการณ์ทำงานต่อปี
2. แผนกจัดซื้อหรือบริหารพัสดุนั้น หมายถึงงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ วางแผนการผลิต คลังพัสดุ พัสดุคงคลัง บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ ซัพพลายเชน หรืออื่นๆที่เกี่ยวข้อง
3. แผนกอื่น หมายถึงแผนกที่มีใช้แผนกที่กล่าวถึงข้างต้น ตัวอย่างเช่น แผนกการเงิน แผนกบัญชี แผนกบุคคล เป็นต้น

สำหรับการแจ้งผลสถิติการสอบ C.P.S. / C.P.K. ที่ผ่านมามีทั้งหมด 13 ครั้งด้วยกัน จะเป็นสถิติเกี่ยวกับผู้เข้าสอบในแต่ละหมวดวิชาและแต่ละครั้งที่สอบได้คะแนนสูงสุดและสถิติที่ผู้สอบผ่านหมดทั้ง 3 วิชาในการสอบเพียงครั้งเดียว วัตถุประสงค์ในการนำเสนอหรือแจ้งให้ท่านผู้อ่านได้ทราบนี้มิได้มีวัตถุประสงค์ที่จะนำเสนอว่า ผู้ใดเก่งกว่าใคร ทั้งนี้



บริษัท เม็งเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แอ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube 8/7-8 หมู่ 8 ซอยถ้องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

เพราะสถิติในแต่ละครั้งใช้วัดเปรียบเทียบกันไม่ได้ เนื่องจากข้อสอบในแต่ละครั้งมีใช้ข้อสอบฉบับเดียวกัน จะมีการซ้ำกันบ้างในบางเกณฑ์ในแต่ละหมวดวิชา ทั้งนี้เนื่องจากในแต่ละเกณฑ์ และแต่ละหมวดวิชานั้น ทางสมาคมฯจะมีข้อสอบในลักษณะเป็น Examination Questions Pool เมื่อถึงกำหนดสอบก็จะเลือกขึ้นมาในลักษณะการสุ่มเลือก (Random) ให้เพียงพอตามจำนวนที่กำหนดไว้แต่ต้น และผู้ที่ทำการสุ่มเลือกก็มีเพียงท่านเดียว คืออาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ นายกสมาคมฯ ฉะนั้นถ้าการสอบครั้งใดเกิดมีปัญหาคือข้อสอบรั่ว ท่านนายกสมาคมฯจะเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว การออกข้อสอบก็จะออกโดยคณะกรรมการออกข้อสอบและปรับปรุงหลักสูตร ซึ่งประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิทางด้านวิชาการจัดซื้อ ผู้มีประสบการณ์และมีชื่อเสียงในวงการจัดซื้อ การออกข้อสอบจะดำเนินการทุกปี เพื่อเพิ่มจำนวนใน Examination Questions Pool ให้มากขึ้น ในลักษณะวิธีการดังกล่าวก็เป็นที่น่าพอใจ ข้อสอบในการสอบแต่ละครั้งอาจจะไม่เหมือนกันเลยและอาจจะซ้ำกันบ้างบางข้อ ขึ้นอยู่กับว่าการสุ่มเลือกครั้งนั้นจะบังเอิญไปซ้ำกับครั้งก่อนมากน้อยเพียงใด

สถิติที่จะนำเสนอหรือแจ้งให้ทราบต่อไปนี้ หากท่านใดพบว่ามีข้อมูลบางอย่างผิดพลาดคลาดเคลื่อน หรือขาดความสมบูรณ์ในประเด็นใดก็ตาม กรุณาแนะนำหรือแจ้งกลับไปที่สมาคมฯได้เลยครับ ผมจะได้จัดการแก้ไขปรับปรุงใหม่ เพื่อจะได้เก็บไว้เป็นสถิติข้อมูลที่ต้องการสมบูรณ์ของ

สมาคมฯเพื่อไว้อ้างอิงต่อไป

มีข้อนำสังเกตในการสอบแต่ละครั้งว่า ผู้เข้าสอบบางคนได้คะแนนสูงสุดในบางหมวดวิชา แต่กลับสอบตกในบางหมวดวิชา และบางคนสอบผ่านหมดทั้ง 3 หมวดวิชาในการสอบเพียงครั้งเดียวเท่านั้น แต่ไม่ได้คะแนนสูงสุดเลย แม้แต่หมวดวิชาเดียว ด้วยเหตุนี้ผมจึงขอย้ำว่า ข้อมูลที่จะนำเสนอนี้ไม่มีเจตนาจะใช้วัดว่า ใครเก่งกว่าใคร

แม้กระนั้นก็ตาม จากข้อมูลการสอบตั้งแต่ต้นจนถึงปัจจุบัน รวม 13 ครั้งในช่วงระยะเวลา 4 ปีกว่านั้น ยังไม่มีใครไปลบสถิติที่คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ทำเอาไว้ คือสอบเพียงครั้งเดียวผ่านหมดทั้ง 3 วิชา และได้คะแนน Top สูงสุดในทุกวิชาอีกด้วย ทั้งๆที่ตอนแรกเธอตั้งใจจะสอบเพียงวิชาจัดซื้อเพียงวิชาเดียวเท่านั้น แต่ผมพยายามชักชวนทว่านล้อมให้สอบหมดทั้ง 3 วิชา ในที่สุดเธอก็เชื่อและตัดสินใจจ่ายค่าสมัครสอบทุกวิชาตามคำชวนของผม และก็แสดงสถิติให้ดูอย่างที่ว่านี้แหละ หลังจากนั้นอีกประมาณ 1 ปี เธอผู้นี้ก็ชนะการแข่งขันคัดเลือกได้เป็นตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยไปร่วมโครงการ 4th Summer School on Advance Purchasing Research ที่ Salzburg, Austria เมื่อกลางปีที่แล้วนี้เอง ปัจจุบันเธอได้รับการเลือกตั้งให้ดำรงตำแหน่งเป็น ประธานฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนาของสมาคมฯ ประจำปี 2542-2543 แล้วละครับ

ผู้เข้าสอบที่ได้คะแนนสูงสุดในแต่ละหมวดวิชา แต่ละครั้ง					
ครั้ง	วันสอบ	หมวด 1 - การจัดซื้อ %	หมวด 2 - การบริหาร %	หมวด 3 - ความรู้ทั่วไป %	
1	25/09/37	โชค เฟ็งคิชูร์ 70	วรรณฯ สุขพั่งธรรม 73	โชค เฟ็งคิชูร์ 82	
2	26/03/38	พิชญากรณ์ สุทธิประเสริฐ 78	วิเชียร แก้วชินพร 68	วรพรรณ ตั้งคำรงค์ศ์ 80	
3	24/09/38	อุบล สารัมกุล 73	พรศิริ ฉ่ำจิตรชื่น 75	สถิต พัฒนชัยวงศ์ 78	
4	24/03/39	ฉัตรแก้ว เกตุโกวิทย์ 78	อนุรักษ์ สงวนเงิน 72	อนุรักษ์ สงวนเงิน 77	
5	22/09/39	รุจิรัตน์ มุกคาร์ตันสกุล 72	วิราณี สุนทรภักดี 68	รัชฎา พูลเพียร 77	
6	23/03/40	อมรศิริ อินทรสด 78	จงคิด ชินวินิจกุล 75	อมรศิริ อินทรสด 83	
7	28/09/40	กิตติกร โชติสกุลรัตน์ 78	กิตติกร โชติสกุลรัตน์ 78	กิตติกร โชติสกุลรัตน์ 90	
8	29/03/41	กฤษณา ฮานาฟี 73 อรมัย พูลทรัพย์ 73	มัลลาร์ตัน พยุงกิจจจร 70	บุญศรี อาศิริริวานิช 72	
9	22/08/41	ยุพิน จันทากาศ 68	สอบตกทั้งหมด 57 คะแนนสูงสุด คือ 57 คะแนน	ยุพิน จันทากาศ 70 ชวาลา บุรณอารีพงษ์ 70 วนิดา เตชะวิจิตรไพศาล 70	
10	27/09/41	อริษา ไพศาลมหาสมบัติ 75	น้ำทิพย์ ยั่งวานิช 83	สมคิด อบเชยเทศ 90	
11	20/12/41	ชัยชัย ยัมละม้าย 73	พรรณี ตติยรัตนารณ์ 75	พิเชษฐ์ นิมพานิชย์ 85	
12	01/02/42	ชวัลย์ คุมใหม่ 78	-	-	
13	28/03/42	ชุตินา งามพยุพงษ์ 73	อรสา กระเวนกิจ 70	จิระเมธ อัชชะ 75 วรศิลป์ ศรีศรกำพล 75 วัชรินทร์ มากมี 75	

หมายเหตุ การสอบครั้งที่ 12 จัดที่สถาบันราชภัฏนครราชสีมา สอบเฉพาะหมวดวิชาจัดซื้อเพียงวิชาเดียวเท่านั้น ผู้เข้าสอบทั้งหมดเป็นนักศึกษาในชั้นปีที่ 3 และ 4 ของภาควิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ

ผู้เข้าสอบเพียงครั้งเดียว และสามารถสอบผ่านหมดทั้ง 3 หมวดวิชา					
ครั้งที่	วันสอบ	ผู้เข้าสอบ	% วิชาจัดซื้อ	% วิชาบริหาร	% วิชาความรู้ทั่วไป
1.	25/09/37	1. โชค เพ็งดิษฐ์ 2. วรณา สุขพิงธรรม	70 65	70 73	82 73
2.	26/03/38	3. มณฑนา มนตราลักษณ์ 4. วรพรรณ ตั้งดำรงวงศ์ 5. วิเชียร แก้วชินพร 6. สุวรรณา คูเบดี	73 63 73 62	65 62 68 67	78 80 68 67
3.	24/09/38	7. จิรวัดน์ ศิริพันธุ์ 8. เตือนใจ ศรชัยอวัชวงศ์ 9. สกิต พัฒนชัยวงศ์ 10. สมใจ รุ่งเรืองสาคร 11. เสาวณีย์ ภาสภิญโญ	63 63 60 65 60	67 62 70 73 63	67 63 78 60 77
4.	24/03/39	12. ดำรงค์ชัย มานีเวศย์ 13. นงคราญ เดชดำเกิงชัย 14. อนุรักษ์ สงวนเงิน 15. อรมล สุขพันธ์ถาวร	70 67 65 68	60 65 72 60	73 72 77 70
5.	22/09/39	16. จวนเพ็ญ สามงามแจ่ม 17. ทศนีย์วรรณ สกุลชาติ 18. พรชัย สุพัฒน์ผลาผล 19. พรทิพย์ วีระพันธุ์ 20. มุกดา ดำรงรัตน์นวงค์ 21. วิราณี สุนทรภักดี	68 68 62 60 63 65	60 62 63 66 65 68	63 70 63 65 63 68
6.	23/03/40	22. จงคิด ชินวินิจกุล 23. ศุภรัสมิ์ รุจิโรจน์วารงกูร 24. อมรรัตน์ ชาญปรีชากุล 25. อมรศิริ อินทรสด	70 70 70 78	75 60 68 72	75 80 75 83
7.	28/09/40	26. กิตติกร โชติสกุลรัตน์ 27. จิรพันธ์ เพ็ญพิชชากร 28. นิธิทัศน์ พัฒพร 29. สุชาดา ไตรภิกษยาโสภณ	78 63 63 68	78 72 60 73	90 63 65 68
8.	29/03/41	ไม่มีผู้สอบผ่านครบทั้ง 3 วิชา	-	-	-
9.	22/08/41	ไม่มีผู้สอบผ่านครบทั้ง 3 วิชา	-	-	-
10.	27/09/41	30. เขมวิภา ผดุงพงษ์ 31. ไพฑูรย์ อันตระกูล 32. วิทิตา อัครชัยพงษ์ 33. สมคิด อบเชยเทศ	65 71 70 70	65 75 71 70	73 73 86 90
11.	20/12/41	34. นันทิยา อธิวิวัฒนาการ 35. พิเชษฐ์ นิมพานิชย์	65 68	60 68	75 85
12.	01/02/42	จัดให้นักศึกษาสถาบันราชภัฏนครราชสีมา สอบเฉพาะหมวดวิชาที่ 1 จำนวน 71 คน สอบผ่าน 40 คน			
13.	28/03/42	36. ชุตินา งามพยุพงษ์	73	67	72

ผลการสอบครั้งที่ 14 ในวันอาทิตย์ที่ 27 มิถุนายน 2542 นี้จะเป็นประการใด ผมจะเก็บมาเล่าสู่กันฟังในโอกาสหน้าครับ ฉบับนี้ขอลาท่านผู้อ่านไปก่อน และขอเอาใจช่วยผู้เข้าสอบทุกท่าน ขอจงประสบความสำเร็จโดยทั่วหน้า....

เส้นทางสู่นักจัดซื้อมืออาชีพนั้น... โรยด้วยดอกกุหลาบก็หาไม่

วิสัยทัศน์จัดซื้อ Purchasing Vision

ฉบับที่ 38 ประจำเดือน กรกฎาคม 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



ช่องทางการถ่ายทอดเทคโนโลยี

โดย.....กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.
ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา
สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ในช่วงหลายเดือนที่ผ่านมาสมาชิกที่ติดตามข่าวคราวของสมาคมฯผ่านทางวิสัยทัศน์จัดซื้อคงจะผ่านตาในเรื่องกิจกรรมของสมาคมฯที่ประสานกับ ITC หรือ International Trade Center บ้างแล้ว ในฉบับนี้ดิฉันขอแนะนำให้สมาชิกได้รู้จัก ITC มากขึ้นค่ะ เพราะเราจะมีโครงการในการถ่ายทอดความรู้เรื่องจัดซื้อจาก ITC อีกในอนาคต

ITC เป็นหน่วยงานหนึ่งของสหประชาชาติ ทำหน้าที่ในการพัฒนาความรู้ความสามารถในด้านการค้าให้กับประเทศที่กำลังพัฒนาและประเทศด้อยพัฒนาทั้งหลาย รวมถึงการให้ข้อมูลต่างๆ ในด้านการค้าด้วย หน่วยงานใน ITC ที่เรารู้จักด้วยมีชื่อว่า International Purchasing and Supply Management หรือ IPSM ที่เน้นการพัฒนาความสามารถในด้านการแข่งขัน ผ่านทางกระบวนการจัดซื้อและซัพพลาย และเน้นธุรกิจขนาดกลางกับขนาดเล็กของภาคเอกชน โดยใช้วิธีการฝึกอบรมและการให้คำปรึกษา

ITC กำลังพัฒนาชุดฝึกอบรมต่างๆออกมาตามแผนงาน ที่เริ่มดำเนินการไปบ้างแล้วก็คือ Modular Learning System ชุดฝึกอบรมนี้มีทั้งหมด 13 หมวด (Modules) ครอบคลุมเนื้อหาต่างๆดังนี้

1. Determining Requirements
2. Analyzing Supply Markets
3. Developing Supply Strategies
4. Appraising Suppliers

5. Preparing the Contract
6. Sourcing
7. Negotiating
8. Managing the Supply Contract
9. Managing International Logistics
10. Managing Inventory
11. Measuring Performance in Supply Management
12. Understanding the Company Environment
13. The National Environment

ทางสมาคมฯของเราก็ได้จัดนำร่องไปแล้วเป็นครั้งแรกในหมวดที่ 4 คือเรื่อง Appraising Suppliers เมื่อเดือนตุลาคมที่ผ่านมา นอกจากประเทศไทยแล้ว ประเทศในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่เข้าร่วมโครงการก็มี ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย และ สิงคโปร์ ซึ่งการฝึกอบรมต่อไปก็จะเป็นการรวมสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการแล้วจัดอบรมพร้อมกันโดยเวียนไปตามประเทศต่างๆ ไปประเทศไหนประเทศนั้นก็เป็นผู้ภาพทาง ITC วางแผนไว้ว่าจะใช้เวลา 4 ปีในการถ่ายทอดความรู้ทั้ง 13 หมวด ให้กับประเทศสมาชิก โดยจะติดต่อผ่านมาทางสมาคมจัดซื้อของประเทศนั้นๆเท่านั้น จากนั้นก็ให้สมาคมจัดอบรมสัมมนาถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกต่อไปในวงกว้างขึ้น เมื่อพูดถึงเรื่องการฝึกอบรมสัมมนาก็จะเห็นว่า หลาย



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

บริษัทยังไม่มีแผนการพัฒนานุเคราะห์ต่อเนื่อง และอีกหลายแห่งก็ยังไม่เห็นความสำคัญของการพัฒนานุเคราะห์ตรงนี้อาจเป็นเพราะข้อจำกัดทางด้านเวลา โดยเฉพาะนักจัดซื้อที่มีงานล้นมืออยู่เสมอ ข้อจำกัดด้านงบประมาณ หรือการเข้าออกบ่อยๆของพนักงาน ทำให้บริษัทเองก็ไม่แน่ใจในการลงทุนเพื่อพัฒนานุเคราะห์ ดิฉันจึงขึ้นชมนักจัดซื้อหลายท่านที่มาร่วมสัมมนาโดยควักกระเป๋าจ่ายค่าสัมมนาเองเพราะบริษัทไม่ส่ง แต่ต้องการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ

เร็วๆนี้ดิฉันได้ติดต่อกับวิทยากรท่านหนึ่ง ได้พูดคุยกันถึงระยะเวลาในการสัมมนา ท่านได้ให้ข้อคิดเห็นว่า ปัจจุบันจะหาคนรู้อจริงในงานค่อนข้างยากขึ้น คอร์สสัมมนาก็มักจะสั้นๆ พูดเฉพาะเรื่องที่สำคัญในหัวข้อนั้นๆ จะลงรายละเอียดก็ลำบากเพราะเวลาจำกัดแต่เนื้อหาเยอะ ครั้นจะไปจัดคอร์สยาวๆ ใช้เวลาหลายวันก็ไม่มีคนสนใจ รอให้เกิดปัญหาก่อนค่อยหาทางแก้ไขกันภายหลัง ซึ่งอาจารย์เชี่ยวชาญมักจะย้ำอยู่เสมอว่า ยุคนี้เป็นยุคของคนรู้อจริงเท่านั้นที่จะอยู่รอด คนรู้อครึ่งๆกลางๆจะลำบาก นอกจากการสอบวุฒิมิตร C.P.S. และ C.P.K. เพื่อ รับรองความรู้ความสามารถเพื่อสู่เส้นทางของนักจัดซื้อมืออาชีพแล้ว การเข้าอบรมสัมมนาที่ช่วยให้นักจัดซื้อมืออาชีพได้ update ความรู้วิชาการในวงการให้ทันกับกระแสการเปลี่ยนแปลงได้อยู่เสมอ

นอกจากคอร์สความรู้ด้านจัดซื้อที่ ITC มีแล้ว ทาง ITC ได้มองเห็นความจำเป็นพื้นฐานที่จะทำงานจัดซื้อต่างประเทศได้นั้นก็คือ ความรู้ความสามารถด้านภาษา ซึ่งปัจจุบันการรู้ภาษาอังกฤษอย่างเดียวดูเหมือนจะเริ่มไม่เพียงพอแล้ว จึงเห็นสถาบันสอนภาษาจีนและญี่ปุ่นเกิดขึ้นมากมาย ในเรื่องของภาษาอังกฤษ ITC เองก็มีคอร์สภาษาเพื่อปูพื้นฐานนักจัดซื้อให้สามารถทำงานจัดซื้อต่างประเทศได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ภาษาอังกฤษก็เหมือนภาษาไทยเรา การที่เราต้องการสื่อความหมายหนึ่ง เราสามารถเลือกใช้คำได้หลายคำที่จะทำให้เกิดความไพเราะของประโยค อ่าน ฟังแล้วสบายตา สบายหู ตกลงข้อขายกันง่ายขึ้น อีกทั้งยังช่วยลดหรือเพิ่มระดับความหมายที่เราต้องการสื่อด้วยคำที่ต่างกันไป ลดความขัดแย้ง เพิ่มความนุ่มนวล และยังเป็นการแสดงให้ฝ่ายที่เราติดต่อดูเห็นถึงความสามารถของเรา เหมือนเราติดต่อบริษัทหลายเออร์ต่างประเทศบางราย เราก็อยากจะซื้อจากเขา แต่ถ้าเขาไม่สามารถสื่อสารกับเราได้ เราก็ซักจะลังเลเหมือนกันว่า เขาจะเข้าใจสิ่งที่เราต้องการชัดเจนหรือไม่ ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นจะสามารถแก้ไขกันได้หรือไม่ การสื่อสารก็เป็นปัจจัยสำคัญ ปัจจัยหนึ่งในการทำการค้าเลยทีเดียว

ลองดูตัวอย่างของการใช้คำต่างๆกัน เช่นการไม่เห็น

ด้วย สามารถเลือกใช้ I do not agree..., I am not in favour..., I am afraid that...

ในการแสดงความมั่นใจ มีหลายคำที่นำมาใช้ได้ เช่น I am sure / certain / convince that...

หรือแสดงความสงสัย That's unlikely / doubtful ... ส่วนคำที่มีความหมายเหมือนกัน เช่น

put off = postpone,

put back = to replace,

put forward = to offer,

put aside / by = to reserve / store

ซึ่งคำเหล่านี้ ผู้ที่ทำงานจัดซื้อต่างประเทศต้องเข้าใจ มิฉะนั้นจะทำให้การสื่อสารคลาดเคลื่อน งานผิดพลาดไปหมด การใช้คำแทนเพื่อให้เป็นจดหมายเป็นทางการมากขึ้น เช่น

First แทนด้วย Initially,

Secondly / Thirdly / Next แทนด้วย Subsequently,

Before แทนด้วย Previously / Formerly,

Lastly / Finally แทนด้วย Ultimately,

At the same time แทนด้วย Simultaneously เป็นต้น

นอกจากคำที่แทนกันได้ ยังมีคำที่มีความหมายเฉพาะและถือว่าเป็นที่เข้าใจตรงกัน เช่น วิธีการซื้อหลักๆ 4 วิธี Open Tender, Restricted Tender, Negotiated Tender และ Direct Purchase นักจัดซื้อก็จะเข้าใจทันทีว่าแต่ละวิธีหมายถึงอะไร ก็คล้ายๆกับ INCOTERMS ที่เป็นข้อตกลงในการส่งมอบสินค้า ต่างประเทศใช้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก

ก็เป็นตัวอย่างเล็กน้อยในเรื่องภาษาที่คนทำงานจัดซื้อต่างประเทศอยู่ก็คงมีประสบการณ์กันมาแล้ว คอร์สของ ITC นี้ใช้เวลาพอสมควรเริ่มตั้งแต่ไวยากรณ์ คำศัพท์ต่างๆไป ในการติดต่อกัน ไปจนถึงความรู้เฉพาะที่ใช้ในการทำงานจัดซื้อต่างประเทศ ซึ่งหัวข้อในแต่ละบทก็มาจากงานที่ทำอยู่ เช่น Procurement Cycle & Methods of Purchasing, Cost & Prices, Contracts, Methods of Payment, Storage & Handling เป็นต้น มีทั้งสอนคำศัพท์ ประโยค คำพูดที่ใช้ในเรื่องนั้นๆ เรียกว่ามีทั้งฟัง พูด อ่าน เขียน ครบกระบวนการเลยละค่ะ

ดิฉันแน่ใจว่า ทุกคนตระหนักดีถึงความสำคัญของภาษาอังกฤษ เพราะต่อนักจัดซื้อที่มีมือทำงานเก่งแค่ไหน หากยุคนี้ไม่สามารถติดต่อบริษัทกับต่างชาติได้แล้ว ก็เห็นที่จะลำบากเพราะเข้าสู่ยุคไร้พรมแดนแล้ว แหล่งซื้อของเรามีได้มีอยู่เฉพาะในประเทศเท่านั้น และยุคข่าวสารอย่างนี้ เราสามารถลดจำนวนพ่อค้าคนกลางหลายชั้นลงได้ โดยการเข้า

ให้ถึงผู้ผลิตมากที่สุด งานวิจัยของศูนย์วิจัยงานจัดซื้อขั้นสูง (Center for Advanced Purchasing Studies - CAPS) เรื่องแนวโน้มของงานจัดซื้อใน 5 และ 10 ปีข้างหน้า พุดถึงกลยุทธ์ที่สำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในอนาคต คือการหาแหล่งขายในภูมิภาคหรือในโลก (Regional & Global Sourcing) แม้ว่าจะจะเป็นแนวโน้ม 5 และ 10 ปีข้างหน้าของอเมริกา หรือบางคนอาจมองว่าเป็นแนวโน้มของบริษัทใหญ่ๆ แต่ดิฉันคิดว่าไม่ว่าบริษัทเราจะเล็กหรือใหญ่แค่ไหน เราก็คงหนีไม่พ้นแนวโน้มอันนี้แน่นอน เพียงแต่ระยะเวลาจะต่างกันเท่านั้น

ท่านที่สนใจจะได้รับความรู้แบบอินเตอร์ระดับมาตรฐานสหประชาชาติจาก ITC ก็สามารถติดตามข่าวสารจากสมาคมฯ ได้ที่นี้ค่ะ ทางสมาคมฯเองก็พยายามศึกษาและผลักดันให้เกิด คอร์สฝึกอบรมที่เป็นประโยชน์แก่นักจัดซื้อไทยให้มากที่สุดค่ะ

กรณีที่ท่านต้องการข้อมูลวิชาการที่มากและเข้มข้นยิ่งกว่านี้เป็นประจำทุกเดือน ก็ขอให้อ่านจากวารสารรายเดือนที่อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนา หัทธนะ เป็นบรรณาธิการอยู่ก็ได้ วารสารมีชื่อว่า "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" (Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest) เพราะในวารสารเล่มนี้ ทางอาจารย์ เชี่ยวชาญได้รับอนุญาตจาก ITC และจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ NAPM ของสหรัฐอเมริกา ให้เลือกคัดเอาบทความดีๆ หลายเรื่องมาแปลลง ใครต้องการอ่านก็สมัครเป็นสมาชิกของวารสารนี้ได้ ราคาปีละ (12 ฉบับ) เพียง 1,500 บาทเท่านั้นเอง ทุกเรื่องพิมพ์เป็นไทย-อังกฤษควบสองภาษา เพื่อประโยชน์เต็มที่ในการอ่านเองและนำไปเขียนรายงาน อีกทั้งเพื่อฝึกปรีภษาอังกฤษก่อนที่สนิมจะเกาะแน่นจนเคาะไม่ออก สนใจเชิญติดต่อไปที่บริษัท อัลฟ่า

แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์ จำกัด ที่อาจารย์เชี่ยวชาญทำงานอยู่ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อีเมล amc@thai.org เป็นวารสารวิชาการที่อ่านง่าย ไม่นักหัวค่อมค่าแน่นอน ดิฉันเองก็สมัครเป็นสมาชิกเหมือนกันค่ะ

ก่อนจบขอประชาสัมพันธ์งาน Conference ในปีนี้ซึ่งจะมีงาน Conference 2 งานที่น่าสนใจ งานแรกคืองาน 11th IFPMM World Congress จัดที่ซิดนีย์ ออสเตรเลีย ระหว่างวันที่ 17-19 พฤศจิกายน 2542 Theme ของ Conference ครั้งนี้คือ 2000 & Beyond: The changing face of purchasing and materials management : expanding horizons, vanishing borders เฉพาะค่าลงทะเบียนสัมมนาอย่างเดียวประมาณ 25,000 บาท ค่าเดินทางค่าที่พักและอาหารอีกราว ๆ 25,000 บาท รวมเป็น 50,000 บาท แต่ตอนนี้ทางฝ่ายกิจกรรมพิเศษกำลังศึกษาหาทางดูว่า จะมีทางใดที่จะลดค่าใช้จ่ายลงได้บ้าง ผู้สนใจโปรดคอยติดตามฟังผลสืบหน้าซึ่งสมาคมฯจะแจ้งให้ทราบต่อไป ในเร็วนี้ๆ หรือจะติดต่อแจ้งรายชื่อมาให้สมาคมฯทราบไว้ล่วงหน้าก่อนก็ได้ เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขอทราบผลเร่งด่วน

อีกงานหนึ่งจัดโดย Indian Institute of Materials Management ซึ่งเป็นสมาคมฯพันธมิตรของเรา เขาจะจัดที่เมือง Hyderabad ประเทศอินเดีย ใช้ชื่อ Theme ว่า Supply Chain Management in the Cyber Age ระหว่างวันที่ 25-27 พฤศจิกายน 2542 ค่าลงทะเบียนคนละห้าพันกว่าบาทเท่านั้นเอง ส่วนค่าเดินทางค่าที่พักและอาหารอีกเท่าไรนั้นยังหาข้อมูลไม่เสร็จเช่นกัน โปรดคอยติดตามผลในเร็วนี้ๆ เห็นท่านนายกสมาคมฯสนใจอยากจะไปร่วมประชุมกับเขาเหมือนกัน ใครอยากร่วมคณะไปด้วยก็เตรียมเงินและเตรียมวันหยุดพักผ่อนเอาไว้ล่วงหน้าก็แล้วกันนะคะ

Open Tender = Suppliers of the product all over the world are invited to bid, usually by advertisement giving information about terms/ requirements.

Restricted Tender = Selected suppliers are invited to submit quotations. Sometimes called a "Call for Offer" or "Call for Tenders"

Negotiated Tender = Buyer approaches a few selected suppliers but negotiates details of contract with only one.

Direct Purchase = Purchase from a single supplier. Supplier usually sets price.

INCOTERMS = คำเต็มคือ INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS เป็นข้อตกลงในการส่งมอบทางการค้าระหว่างประเทศที่ผู้ซื้อและผู้ขายต้องนำมาระบุไว้ในสัญญาซื้อขายเพื่อจะได้ทราบถึงหน้าที่ซึ่งแต่ละฝ่ายต้องปฏิบัติให้แก่นักัน

งานจัดซื้อต่างประเทศต้องใช้ความสามารถอีกแบบหนึ่ง ถ้าสนใจเรื่องการจัดซื้อต่างประเทศ เชิญสมัครเข้าสัมมนา ในวันเสาร์ที่ 17 และ 24 กรกฎาคม 2542 ได้เลยนะคะ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อ

ก็ติดต่อไปที่.....



สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย
Purchasing Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนพญาไท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/

วิสัยทัศน์จัดซื้อ Purchasing Vision

ฉบับที่ 39 ประจำเดือน สิงหาคม 2542 / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



นักจัดซื้อต้องถือศีล

โดย..... สุชาติ ประเสริฐสมบัติ

อุปนายก สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ท่านสมาชิกผู้อ่านที่เคารพ ฉบับนี้ผมมาคุยเรื่องเบา ๆ กับท่าน แต่แฝงไว้ด้วยความหมายอันเป็นนัยสำคัญของวิชาชีพจัดซื้อ เนื่องจากเป็นกฎ กติกา และมารยาทของอาชีพนี้ นั่นคือเรื่องของจรรยาบรรณวิชาชีพจัดซื้อ ที่ผมชอบพูดบ่อย ๆ เมื่อพบปะคนอาชีพเดียวกันว่า **นักจัดซื้อต้องถือศีล** และถ้าจะให้รู้ว่าถือกันคนละกี่ข้อก็ต้องคุยในรายละเอียดกันอีกที ตรงนี้เองที่จะวัดว่าใครอยู่สำนักไหนและใครจะเคร่งกว่ากัน โดยดูที่ถือศีลกี่ข้อและเคร่งครัดในแต่ละข้อแค่ไหน แต่นักจัดซื้อบางสำนักก็ไม่ได้ตั้งศีลเป็นข้อ ๆ ให้ถือปฏิบัติ เพียงแต่ตนเองมีจิตสำนึกว่าต้องถือกฎ กติกา มารยาทอะไรบ้าง และเมื่อเวลาทำงานต้องทำกิจการอาการความประพฤติอย่างไรจึงดูพอเหมาะพอควร ผมก็ว่าดีพอแล้วที่มีอะไรเป็นหลักยึดเหนี่ยวไว้บ้าง

เคยมีคน ๆ หนึ่งในการสัมมนาคราวหนึ่งทักผมว่า คำว่า "จรรยาบรรณ" ต้องใช้กับอาชีพนักเขียนหรือนักหนังสือพิมพ์เท่านั้น จะนำไปใช้กับอาชีพอื่นไม่ได้ เช่น ใช้เป็น "จรรยาบรรณนักจัดซื้อ" อย่างนี้ ไม่ได้ เพราะคำว่า "บรรณ" แปลว่าหนังสือหรือขีดเขียน ทำนองนั้น ส่วน "จรรยา" ก็รู้ ๆ กันอยู่แล้วว่าแปลว่าอะไร เล่นเอาผมชักเขวไปเหมือนกัน แต่เมื่อเปิดพจนานุกรมดูก็ไม่เห็นเป็นอย่างที่สุภาพชนคนนั้นทักผมพจนานุกรมท่านว่าไว้อย่างนี้ครับ

"จรรยาบรรณ..... ประมวลความประพฤติที่ผู้ประกอบอาชีพการงานแต่ละอย่างกำหนดขึ้นเพื่อรักษาและส่งเสริม

เกียรติคุณชื่อเสียงและฐานะของสมาชิก อาจเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรหรือไม่ก็ได้"

เป็นอันชัดเจนแล้ว แล้วผมก็เลยตีความตามสมัยนิยมว่า "จรรยาบรรณ" นั่นก็คือ การนำเอา "จรรยา" คือกิจการ ความประพฤติของแต่ละอาชีพการงาน มา "บรรณ" คือเขียนไว้เป็นตัวหนังสือ หรือจะไม่เขียนไว้ก็ได้ หาได้แปลว่าเป็นกฎ กติกา มารยาท ความประพฤติของอาชีพนักหนังสือพิมพ์แต่เพียงอาชีพเดียวไม่ เลยโล่งอก

คราวนี้ก็เป็นเรื่องของแต่ละสมาคมอาชีพจะประมวลความประพฤติให้สมาชิกของตนยึดถือปฏิบัติ หรือไม่ให้ปฏิบัติในเรื่องอะไร ๆ ต่าง ๆ สมาชิกคนไหนฝ่าฝืนเป็นเรื่องร้ายแรงก็ขับไล่ออกจากสถาบัน ถ้าออกใบอนุญาตให้ประกอบอาชีพก็ยึดใบอนุญาตนั้นเสีย ดังเราจะเคยได้ยินชื่อสมาคม สถาบันต่าง ๆ กำหนดขึ้น เช่น ของ สภานายความ เรียกว่า "มารยาททนายความ" ของแพทยสภาเรียกว่า "จรรยาบรรณแพทย์" ของตำรวจที่ทำหน้าที่สอบสวนก็มีจรรยาบรรณพนักงานสอบสวนอยู่ 8 ข้อ เช่น พึงระลึกถึงสิทธิและเสรีภาพของประชาชนตามรัฐธรรมนูญ พึงอำนวยความสะดวกแก่คู่กรณี พึงเต็มใจรับแจ้งความ พึงรักษาความลับในการสอบสวน และพึงสำนึกและยึดมั่นในวิชาชีพ การสอบสวน เป็นต้น และผมว่าสมาคมต่าง ๆ จะกำหนดกฎเกณฑ์ให้สมาชิกปฏิบัติกันเป็นส่วนมากทั้งนั้น อย่างเช่น



บริษัท แม็งเซิง พลาสติก จำกัด

บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์เน็ท จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube 8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้ออ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

สมาคมนักแสดงตลก ก็อาจจะบอกสมาชิกว่า เวลาปฏิบัติงานแสดงที่ไหนก็ไปแสดงให้ตรงเวลาน้อย อย่างนี้เป็นต้น

มีอีกคำหนึ่งที่ได้ยินได้ฟังกันจนชินหูก็คือ “มารยาททางการเมือง” ที่มีไว้ให้นักการเมืองยึดถือปฏิบัติ เช่น เป็นรัฐมนตรีมาระยะหนึ่งสมควรแก่เวลาก็ลาออกเอง ให้คนอื่นในพรรคมาเป็นบ้าง หรือไม่มีผลงาน มีคนขอร้องให้ลาออก หรือมีการทุจริตในกระทรวงหรือในความดูแลรับผิดชอบ หรือถูกคำพิพากษาให้จำคุก จะลาออกหรือไม่ลาออก ประชาชนเป็นผู้ตัดสินหรือวิพากษ์วิจารณ์กันไปต่าง ๆ นา ๆ ตามประสบการณ์ของแต่ละคน ผมขอเดาว่าที่จจะลงรายละเอียดครั้งนี้ เพียงแต่ยกขึ้นมาเป็นตัวอย่างเป็นต้นให้เห็นชัดขึ้น การเป็น “นักการเมือง” ก็เป็นคนทีประกอบอาชีพอย่างหนึ่งเหมือนกัน เวลาได้รับเลือกตั้งมาได้ ต้องไปรายงานตัวที่สภา เขาให้กรอกรายละเอียดไว้ในเอกสาร มีช่องหนึ่งให้กรอกว่า “อาชีพ.....” ก็เห็นกรอกกันว่า “นักการเมือง” เป็นอันชัดเจนว่าการเล่นการเมืองเป็นอาชีพอย่างหนึ่ง เมื่อเป็นอาชีพที่มีจรรยาบรรณ หรือจริยธรรม หรือมารยาทกับการแสดงก้ากับความประพฤติ ซึ่งไม่ได้ประมวลเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรไว้ ณ ที่ใด นอกจากนี้เรายังได้ยินคำว่า “สจริตของนักการเมือง” ด้วย

คำว่า “สจริต” (SPIRIT) แปลว่าอะไร ผมก็ฟังพาดิฉันนะระดับที่แปลอังกฤษเป็นไทยอย่างเคย ได้ความ เขาแปลไว้ดังนี้ “จิตใจ วิญญาณ น้ำใจ ร่าเริง อารมณ์ เจตนา แนวโน้ม ปัญหา น้ำมัน สุรา ลอบพา เพลงสวด” ถ้าให้เลือกคำแปลเหมาะ ๆ ก็น่าจะเป็นคำว่า จิตใจ วิญญาณ น้ำใจ แล้วรวมเป็นคำใหม่ว่า “จิตวิญญาณ” หรือ “จิตสำนึก” รู้สึกดูดีขึ้นเยอะเลย รวมความแล้วก็ขอแปลว่า “จิตสำนึกที่ดีของนักการเมือง” และ “จิตสำนึกในทิศทางที่ถูกต้องของนักจัดซื้อ” ก็คงพอไปได้

ผมมีโอกาสได้พบปะพูดคุยกับผู้บริหารระดับสูงของหลายบริษัทอยู่บ้างเหมือนกัน เรียกว่ากระทบไหล่กับผู้บริหาร เพื่ออยากรู้ว่าผู้บริหารเหล่านั้น ท่านมองหน่วยงานจัดซื้อและตัวนักจัดซื้อของท่านเองอย่างไร อยากให้หน่วยงานจัดซื้อและตัวนักจัดซื้อในองค์กรของตนเองเป็นอย่างไร พอสรุปมาแล้วสู่ท่านฟังเพื่อรู้ใจผู้บริหารดังนี้

ประการแรก อยากให้นักจัดซื้อ ๆ อย่างเป็นไปไร คือปฏิบัติตามระเบียบวิธีการซื้อที่มีอยู่ เช่น ตามที่คู่มือจัดซื้อระบุไว้ เป็นต้น อย่าวรัด เอาเร็ว อ้างว่ามีผู้ต้องการของด่วน

ประการที่สอง อยากให้นักจัดซื้อมีเทคนิคต่อรองจัดจ้านหน่อย รายละเอียดคงไม่ต้องพูดว่าต้องจัดจ้านขนาดไหน ถ้ายังไม่ถึงดีกรีที่พอใจ ก็เสาะหาความรู้ หรือเลือกหลักสูตรเข้าสัมมนาเสียหน่อย

ประการที่สาม ช่วยกันหาทางลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง เรื่องนี้ก็พูดกันได้ยาวหลายวัน ลดต้นทุนได้เท่าไร ก็สร้างกำไรมากเท่านั้น ผู้บริหารประทับใจตรงนี้มาก

ประการที่สี่ ที่ห้า และที่หก ตามมาเป็นขบวน และในประการหนึ่งนั่นก็คือ อยากเห็นนักจัดซื้อเคร่งครัดในจรรยาบรรณ สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ถือเป็นภารกิจที่จะส่งเสริมและสนับสนุนให้สมาชิกเคร่งครัดจรรยาบรรณ

เมื่อกรรมการท่านใดของสมาคมมีโอกาสไปบรรยายสู่สาธารณะ ก็ให้พูดถึงหลักจรรยาบรรณสอดแทรกตามความเหมาะสมกับสถานที่และเวลา แต่ ณ เวลานี้ สมาคมยังไม่ได้ประมวลและเขียนหลักจรรยาบรรณไว้เป็นลายลักษณ์อักษร แต่บัดนี้ก็ใกล้ถึงเวลาที่จจะลงมือปฏิบัติการดังกล่าวนี้แล้ว ขอให้ท่านสมาชิกผู้อ่านได้โปรดอดใจรอ ผมจะนำมาเสนอต่อท่านผู้อ่านในเวลาอีกไม่นานนัก

การปฏิบัติจรรยาบรรณมีทั้งผิดอย่างอ่อนและอย่างเข้ม อย่างเข้มถือว่าร้ายแรง กรณีเช่นนี้ สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติในสหรัฐอเมริกาถึงขนาดยึดวุฒิบัตร C.P.M. (Certified Purchasing Manager) ที่ออกให้แก่สมาชิกคืน ดังนั้น ถึงแม้สมาชิกผู้นั้นจะยังทำหน้าที่จัดซื้อจัดหาต่อไปได้ แต่ก็หมดเกียรติภูมิของนักจัดซื้อมืออาชีพไปแล้ว และยังอาจถูกขับออกจากสมาคมอีกด้วย อย่างไรก็ตาม หลักของจรรยาบรรณมีอยู่ข้อหนึ่งที่ถือปฏิบัติในระดับต่างกันคือ เรื่องของการรับของขวัญของกำนัล ซึ่งถือปฏิบัติเป็นวัฒนธรรมต่างกันทั้งแต่ละบริษัทและแต่ละประเทศ อย่างธรรมเนียมของไทยเราที่พอถึงเทศกาลต่าง ๆ ก็จจะมอบของขวัญกัน เช่น เทศกาลปีใหม่ แต่ของขวัญของกำนัลมีมูลค่าเท่าไรจึงรับได้หรือรับไม่ได้ เป็นเรื่องที่ยังไม่ลงตัวกัน เพราะฉะนั้น หลักจรรยาบรรณจึงมีว่า ถ้ากลางแกลงใจตัวเองว่า จะรับของขวัญนั้นได้หรือไม่ ก็ต้องไม่รับไว้ก่อนเป็นดีที่สุด บางบริษัทก็ตั้งเป็นระเบียบตายตัวเลยว่าห้ามรับไม่ว่าของนั้นจะมีมูลค่าเท่าไรก็ตาม เป็นการวางบรรทัดฐานให้ปฏิบัติอย่างตายตัวไปเลย

การรับเลี้ยงก็เช่นเดียวกัน

รับเลี้ยงบ่อย ๆ ไม่ดี รับเลี้ยงแล้วเลี้ยงตอบแทนเท่ากันดูดี ดีที่สุดก็คือไม่รับเลี้ยงจากพ่อค้าคนขายทุกรายเลย ผมจำได้ว่า เมื่อหลาย ๆ ปีก่อน เพื่อนคนหนึ่งทำงานระดับหัวหน้างานจัดซื้ออยู่ในบริษัทขายน้ำมันชั้นนำแห่งหนึ่ง เล่าให้ฟังว่า บริษัทของเขาห้ามพนักงานจัดซื้อไปรับประทานอาหารกับพ่อค้าคนขายอย่างเด็ดขาดทุกกรณี สมัยนั้นผมฟังแล้วก็รู้สึกว่าจะออกจะเคร่งครัดเกินไปหน่อย มาถึงปัจจุบันเป็นเรื่องปกติธรรมดา ตัดปัญหาเรื่องให้ความเสมอภาคหรือไม่เสมอภาคกับพ่อค้าคนขายออกไปได้เพราะการปฏิบัติอย่างไม่เสมอภาคต่อพ่อค้าคนขายแต่ละราย (unfair practice) ก็ถือเป็นผิดจรรยาบรรณด้วยเหมือนกัน

อีกหลักหนึ่งที่นักจัดซื้อบางท่านเข้าใจผิดว่า ถ้าเป็นฝ่ายซื้อเป็นฝ่ายจ่ายเงินละก็สามารถข่มขู่ หลอกหลอนขายได้ อันที่จริงการข่มขู่ไม่ได้อยู่แล้ว การหลอกหลอนก็ผิดจรรยาบรรณ เช่น หลอกว่าจะซื้อจำนวนมาก เสนอราคามาถูก ๆ หน่อย ว่าแล้วก็สั่งซื้อนิดเดียวในราคาสำหรับการซื้อขายจำนวนมาก เป็นต้น การกระทำลักษณะนี้ถือเป็นการทำฉ้อฉล หลอกหลอนผู้ขาย (sharp practice) ผิดจรรยาบรรณ

ส่วนพวกเห็นแก่ได้ ก็ใช้อำนาจและหน้าที่การงานของตัวเองหรือในนามของบริษัทหาประโยชน์ส่วนตัว ที่พูดกันว่าเป็น conflicts of interest นี้ก็ผิดจรรยาบรรณเหมือนกัน

ทั้งหลายทั้งปวงที่เกี่ยวกับจรรยาบรรณในบ้านเรา ผมว่ายังไม่หนักหนาเท่ากับในสหรัฐอเมริกา เพราะเขามีกฎบัตร

กฎหมายที่นักจัดซื้อต้องระมัดระวังอยู่มาก ถ้าผิดจรรยาบรรณ บางเรื่องอาจกลายเป็นผิดกฎหมายไปด้วย อย่างเช่นเพื่อตอบแทนกันในเรื่องธุรกิจด้วยการช่วยกันซื้อกันไปกันมา เช่น ท่านซื้อจากผม ๆ ซื้อจากท่าน หรือผมเป็นลูกค้าของท่านผมขอให้ท่านซื้อของจากลูกค้าของผม โดยไม่มีเหตุอันสมควรอธิบายได้ว่าทำไมต้องซื้อจากที่นั่น ในบ้านเขาเรียกว่า reciprocity ซึ่งในทางปฏิบัติมักฉิวเฉียดกฎหมายอยู่นะเนือง ๆ ว่าเป็นความผิดหรือไม่ และถ้าเป็นความผิดก็ผิดทั้งของทั้งผู้บริหารและนักจัดซื้อ ส่วนหนึ่งที่เกิดเหตุอย่างนี้ขึ้นก็เพราะผู้มีอำนาจทั้งสั่งซื้อและสั่งขายเป็นคน ๆ เดียวกัน

ยิ่งกว่านั้น ในบ้านเขา เรื่องประชาธิปไตยเข้มงวดมาก เขาป้องกันการผูกขาดตัดตอนทั้งระบบโดยมีกฎหมายที่เรียกรวม ๆ กันว่า Anti-trust law บังคับใช้ ในอเมริกานั้น ถ้าบริษัทผู้ซื้อ ๆ ของจากผู้ขายรายหนึ่งได้ราคาถูกกว่าผู้ซื้อรายอื่น ผู้ขายต้องชี้แจงได้ว่าทำไมขายให้ท่านถูกกว่าผู้ซื้อรายอื่น ถ้าอธิบายไม่ได้ก็ถูกกฎหมายเล่นงาน เรื่องอย่างนี้ถ้าเกิดในบ้านเราก็รู้สึกเป็นของแปลก เพราะต้องแข่งขันซื้อของราคาต่ำ (ยึดหลัก right price) อย่างไม่รู้ก็ตาม โอกาสนี้ผมใครขอให้สมาชิกท่านผู้อ่านได้โปรด

ติดตามให้ความสำคัญกฎหมายของเราที่เพิ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 30 เมษายน นี้เองคือ “พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า พ.ศ. 2542” เป็นกฎหมายที่นักจัดซื้อมืออาชีพต้องรู้จักเรื่องหนึ่ง ควรหาซื้อมาอ่านเอาไว้บ้างก็จะดี

อย่าลืมครับว่า ถ้าท่านเป็นหัวหน้างานจัดซื้อระดับสูง จนถึงผู้บริหารขององค์กร ต้องขยันอบรมผู้ใต้บังคับบัญชาถึงเรื่องจรรยาบรรณทุกครั้งที่มีการประชุมเรื่องอื่น ก่อนเปิดประชุมก็หยุดเรื่องจรรยาบรรณไว้หน่อยหนึ่งทุกครั้งไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งให้นักจัดซื้อถือศีลให้มั่นคงคือความไม่โลภ และไม่ฉวยโอกาสการประพฤติผิดจรรยาบรรณในงานจัดซื้อก็จะเกิดขึ้นยาก

มีคำเตือนว่า ถ้าหัวหน้างานประพฤติผิดนอกกรอบนอกทาง ลูกน้องก็จะประพฤติตาม แล้วจะมีใครว่ากล่าวตักเตือนใครได้ ดังนั้น หัวหน้างานจัดซื้อจึงต้องประพฤติตัวให้เป็นแบบอย่างที่ดี ให้ลูกน้องทำตาม และมีคำพูดว่า “หัวหน้างานจัดซื้อนอกจากจะปฏิบัติหน้าที่อย่างมีจรรยาบรรณแล้ว ยังต้องประพฤติตนให้อยู่เหนือข้อสงสัยใด ๆ ทั้งปวงอีกด้วย” เหมือนถือศีลอย่างเคร่ง แม้จะยากก็ต้องประพฤติ เข้าทำนองที่ว่า ถ้าสมภารวัดไม่เคร่ง จะให้ลูกวัดเคร่งได้อย่างไร.....

ประกาศสรุปผลสอบ C.P.K. / C.P.S. ครั้งที่ 14
เมื่อวันอาทิตย์ที่ 27 มิถุนายน 2542 ณ โรงแรม อะริสตัน สุขุมวิท24

หมวดวิชา	จำนวนผู้สมัคร	จำนวนผู้สอบได้	คะแนนสูงสุด	คะแนนต่ำสุด	คะแนนเฉลี่ย
1-การจัดซื้อ	54 คน	25 คน	83%	37%	58%
2-การบริหาร	30 คน	14 คน	82%	35%	57%
3-ความรู้ทั่วไป	20 คน	11 คน	87%	38%	60%

ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในหมวดวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ (83%) คือ **คุณบุญชัย อาศรมวิเศษ**
 วิศวกรโครงการ บริษัท ไทยโรตารี เอ็นจิเนียริง จำกัด

ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในหมวดวิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร (82%) คือ **คุณบุญชัย อาศรมวิเศษ**
 วิศวกรโครงการ บริษัท ไทยโรตารี เอ็นจิเนียริง จำกัด

ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในหมวดวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป (87%) คือ **คุณมานพ ศรีแสง**
 ผู้จัดการจัดซื้อ Unithai Shipyard, & Engineering

สมาคมฯ จะจัดสอบ C.P.K. / C.P.S. ครั้งที่ 15 ในวันอาทิตย์ที่ 26 กันยายน 2542
ผู้สนใจจะต้องส่งใบสมัครสอบล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือนก่อนวันสอบ
ติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สมาคมฯ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อ
 กัดก้อยไปที่.....



สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย
Purchasing Management Association of Thailand
 54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
 โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 40 ประจำเดือนกันยายน 2542 สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

โปรดทราบ บัดนี้ สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ได้รับอนุญาตจากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง ให้เปลี่ยนชื่อเป็น สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย เรียบร้อยแล้ว ใช้ชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า Purchasing and Supply Chain Management Association of Thailand ใช้อักษรย่อว่า สจซท หรือ PSCMT ที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์ โทรสาร อีเมล และ โชมเพจ ยังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง สาเหตุที่สมาคมของเราขยายชื่อให้ยาวขึ้นนั้น ก็เนื่องจากการทำงานจัดซื้อทุกวันนี้ได้เปลี่ยนรูปแบบและวิธีการไปจากเดิมมากแล้ว จึงจำเป็นต้องปรับวิธีการทำงานเสียใหม่ให้กว้างขึ้น การขยายชื่อสมาคมให้ครอบคลุมบทบาทที่แท้จริงจึงเป็นความสะดวกในการที่จะถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีกับพันธมิตรสมาคมและหน่วยงานทั้งหลายทั่วโลก อันจะสามารถสร้างคุณประโยชน์ต่อธุรกิจและอุตสาหกรรมของประเทศไทยเรา



อีดีไอ และ อีคอมเมอर्स

โดย..... กิตติกร ไซตีสกุลรัตน์ C.P.S.
ประธานฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา

สวัสดีค่ะท่านสมาชิกทุกท่าน ในขณะที่กำลังเขียนต้นฉบับวิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชน (ชื่อใหม่เอี่ยมเลยล่ะ) ฉบับที่ 40 ของเดือนกันยายนอยู่นี้ ทางสมาคมก็กำลังเตรียมการจัดสัมมนาประจำเดือนสิงหาคมในเรื่อง การประเมินราคาตามความตกลงเกตต์ (GATT Valuation) และพิธีการศุลกากรด้วยระบบ EDI ซึ่งเรื่องแรกเกี่ยวข้องกับผู้นำเข้าทุกท่าน ส่วนเรื่องที่สองนั้นเกี่ยวกับผู้ส่งออกและนำเข้า

แต่เดิมพิธีการศุลกากรจะเป็นระบบ Manual หรือเรียกกันว่าระบบเดินตามโต๊ะ โดยเอาอินวอยซ์มาแนบและพิมพ์ใบขนให้ ขณะนี้กรมศุลกากรได้พัฒนาระบบ EDI ขึ้นมา เนื่องจากเป็นนโยบายจากกระทรวงการคลังที่เร่งดำเนินการลดขั้นตอนการให้บริการแก่ผู้ส่งออก กระตุ้นเศรษฐกิจให้ฟื้นและมาตรการนี้จะเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการทางด้านการค้าระหว่างประเทศให้สอดคล้องกับระบบสากลด้วย หลายท่านคงคุ้นเคยกับ EDI เป็นอย่างดี แต่คงมีหลายท่านเคยได้ยินและยังไม่เข้าใจดีนักหรือสงสัยว่ามันเหมือนกับ E-Commerce หรือไม่ ดิฉันขอพูดถึงความหมายและการทำงานของ EDI สักเล็กน้อย

อีดีไอ (EDI - Electronic Data Interchange) คือการแลกเปลี่ยนข้อมูลเอกสารที่มีรูปแบบมาตรฐานระหว่างคอมพิวเตอร์เพื่อใช้สำหรับธุรกิจ ซึ่งถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) โดยใช้เครือข่ายสื่อสารเป็นตัวเชื่อมระหว่างคอมพิวเตอร์ของแต่ละ



ทัศนศึกษาชมโรงงาน

โดย..... สมเกียรติ ลีรัตนขจร
ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

เมื่อวันเสาร์ที่ 31 กรกฎาคม ที่ผ่านมา สมาคมฯ ได้จัดฟิลด์ทริปไปชมโรงงาน แพนเอเซียฟูดแวร์ (มหาชน) จำกัด และบริษัท ฟูดแวร์เทค 1530 จำกัด ในเครือสหพัฒน์ฟิวส์ ที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ผู้รับผิดชอบส่งออกที่มีชื่อเสียงชั้นนำของโลกหลายยี่ห้อ และได้รับ ISO 9002 และ ISO 14001 แล้ว สมาชิกที่ร่วมเดินทางครั้งนี้มีทั้งสิ้น 40 ท่าน ทางคณะได้รับการต้อนรับอย่างดีจากคุณบุญรอด อินตามณี กรรมการผู้จัดการ และจากเจ้าหน้าที่ของบริษัท ในการบรรยาย ตอบคำถามต่างๆ ที่มีมากมายตามประสานักจัดซื้อ และพาชมโรงงานตลอดวัน ก่อนที่จะเข้าโรงงานตรงทางเข้ามีกระโจมขนาดใหญ่ตั้งไว้สร้างความสงสัยให้กับพวกเราเป็นอย่างมาก ได้รับคำอธิบายจากเจ้าหน้าที่ว่ากระโจมนี้สำหรับพนักงานสำรวจตัวเองว่าได้แต่งกายถูกต้องตามข้อบังคับของบริษัทหรือยังก่อนเข้าทำงาน เป็นโอเดียที่หลาย ๆ คนในคณะของเราชอบมาก

คณะของเราได้เข้าชมวิธีการผลิตองเท้าชื่อดังหลายยี่ห้อทุกขั้นตอน การเก็บสต็อกและเบิกจ่ายพัสดุ การบริหารทรัพยากรบุคคล และระบบต่างๆ ที่ใช้ในโรงงาน ระบบหนึ่งที่ทางแพนเอเซียนำมาใช้คือองค์กรเรียนรู้เร็ว หรือ ELO (Effective Learning Organization) ระบบนี้ตั้งเป้าที่ผลงานโดยกำหนดผลผลิตที่ต้องการของวันในแต่ละแผนก แต่ละสายการผลิต หากพนักงานทำงานเสร็จตามเป้าหมายแล้วก็



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด

บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube 8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



หน่วยงานหรือองค์กรเข้าด้วยกัน ซึ่งเครือข่ายนี้เรียกว่า VAN (Value Added Network) ระบบเครือข่ายนี้ จะมีรูปแบบหรือโครงสร้างการส่งข้อมูลที่แน่นอน โดยเครือข่าย (VAN) เป็นผู้ให้บริการจัดหาผู้รับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Mail Box) รับ-ส่งข้อมูล รวมถึงการดูแลรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่จะต้องนำส่งให้ถึงปลายทางโดยครบถ้วนบริบูรณ์ โดยไม่มีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลงหรือตกหล่นสูญหายระหว่างที่ส่งผ่านข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ตามที่ผู้ใช้บริการได้ฝากส่ง ซึ่งในการจัดส่งข้อความนี้จะส่งผ่านระบบเครือข่ายสาธารณะ

จะเห็นว่ากระบวนการส่งข้อมูลนั้นจะต้องมี EDI VAN หรือผู้ให้บริการ EDI มาเกี่ยวข้อง โดยข้อมูลนั้นจะวิ่งกับโบนลินค้ำต้องผ่านการสร้างเอกสาร EDI ตามมาตรฐาน UN/EDIFACT จาก EDI VAN ซึ่งปัจจุบันมี EDI VAN ที่ให้บริการด้านนี้อยู่ 4 บริษัทด้วยกันคือ บริษัทเอ็กซิมเน็ต บริษัทไทยเทรตเน็ต บริษัททีพีพี อีดีไอ เซอร์วิสเซล และการสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) หลังจากนั้นข้อมูลดังกล่าวจะส่งไปยัง EDI Gateway หรือศูนย์กลางในการเชื่อมโยงข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ให้กับ EDI VAN กับกรมศุลกากร ปัจจุบันมีอยู่ 2 หน่วยงานคือ บริษัทเทรตสยาม มีผู้ถือหุ้นทั้งภาครัฐและภาคเอกชน และการสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) ซึ่งทั้ง 2 หน่วยงานกำลังแข่งขันกันในด้านราคา โดยบริษัท เทรตสยามคิดค่าบริการส่งเอกสาร EDI 1,000 ตัวอักษร (1 K) ราคา 6.50 บาท (ทั้งไปและกลับ) โดยเฉลี่ยโบนลิน 1 โบนลินข้อมูลประมาณ 2 K กว่า ขณะนี้บริษัทไปรษณีย์ไทยไม่คิดราคาขากลับ (ข้อมูลที่กรมศุลกากรตอบกลับ) จนถึงสิ้นปีนี้ ส่วน กสท.คิดค่าบริการเปิดเสร็จ 4 บาท ไปกลับ 8 บาท ซึ่งเป็นราคาที่รวมค่าบริการของ EDI VAN ด้วยเพราะ กสท. ก็เป็น EDI VAN เจ้าหนึ่ง แต่บริษัทเทรตสยามเป็นเพียง EDI Gateway เท่านั้น

ในการผ่านพิธีการด้วยระบบ EDI นั้นมีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้ใช้เป็นผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้าหรือใช้บริการจากตัวแทนออกของรับอนุญาตก็ได้
2. ผู้ใช้ส่งข้อมูลโบนลินค้ำมายังกรมศุลกากรโดยการส่งผ่านระบบคอมพิวเตอร์
3. ระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะรับข้อมูลโดยอัตโนมัติตลอด 24 ชั่วโมง ไม่มีวันหยุด
4. โบนลินค้ำทุกประเภทสามารถใช้ระบบ EDI ได้ ยกเว้นโบนลินถ่ายลำ ผ่านแดน การขอฆ่าของออกไปก่อน หรือกรณีพิเศษที่ไม่สามารถบันทึกด้วยระบบปกติได้
5. ระบบ EDI จะบันทึกข้อมูลโบนลิน
6. หากโบนลินอยู่ในประเภทช่องเขียว (Green Line) สามารถดำเนินการส่งออก-นำเข้าได้ทันที โดยเจ้าหน้าที่จะตรวจสอบเอกสารในภายหลัง
7. การตรวจสอบของจะได้รับสิทธิพิเศษโดยการสุ่มตรวจ ในระบบนี้กรมศุลกากรจะใช้การตรวจสอบภายหลัง (Post Audit)

พิธีการศุลกากรด้วยระบบ EDI นี้ เป็นระบบที่เพิ่มความสะดวก รวดเร็ว และลดขั้นตอนการปฏิบัติ ซึ่งพอจะสรุปประโยชน์ของ EDI ต่อผู้นำเข้า-ส่งออก ได้ดังนี้

- * สามารถตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารก่อนปฏิบัติพิธีการศุลกากร
- * สามารถผ่านพิธีการศุลกากรได้ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่เว้นวันหยุดราชการ



สามารถกลับบ้านได้เลย ไม่ต้องรอให้ถึงเวลาเลิกงาน เช่นในสายการประกอบรองเท้าที่นำส่วนพื้นรองเท้ามาประกอบเข้ากับตัวรองเท้า ตรวจสอบแล้วบรรจุลงกล่อง จะตั้งเป้าไว้ว่าสายการผลิตที่หนึ่ง วันนี้จะประกอบออกมาเป็นรองเท้าสำเร็จรูปจำนวน 10,000 คู่ เป็นต้น ระบบนี้เป็นการสร้างแรงจูงใจในการเรียนรู้พัฒนาฝีมือและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน แนวคิดของ ELO คือเวลาเป็นทรัพยากรที่มีค่าที่สุด เรียนรู้เร็วที่สุด จ่ายคนตามผลงาน

ทำเสร็จก่อนก็กลับบ้านก่อน ข้อนี้จะดีต่อโรงงานในการลดค่าใช้จ่ายของโรงงานเช่น ค่าไฟฟ้า เมื่อพนักงานกลับบ้านเร็วหลังทำงานเสร็จตามเป้าหมายของวันนั้นๆแล้ว ในระบบนี้เป้าหมาย คือ คุณภาพสูงกว่ามาตรฐาน ทำงานตามเป้า และสูญเสียเท่ากับศูนย์ การเข้าชมครั้งนี้ทำให้คณะของเราทราบว่าการผลิตรองเท้ากีฬา 1 คู่ มีส่วนประกอบต่างๆไม่น้อยกว่า 123 ชิ้น ผ่านมือพนักงานประมาณ 400 คน และ Output ในการผลิตของแพนเอเชียขณะนี้อยู่ที่ 16 ริมที่ต่อคู่

นอกจากกิจกรรมชมโรงงานครั้งนี้แล้ว ฝ่ายกิจกรรมพิเศษกำลังเตรียม Field Trip ครั้งต่อไป อาจจะพาไปชมโรงงานผลิตชุดชั้นใน โรงกลั่นเบียร์ โรงผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า การใช้งาน EDI จริงที่ดอนเมืองและแหลมฉบัง ซึ่งกิจกรรมต่างๆ เหล่านี้ทางสมาคมให้สิทธิ์สำหรับสมาชิกตลอดชีพเท่านั้น สมาชิกรายปีที่สนใจร่วมกิจกรรมพิเศษเหล่านี้สามารถติดต่อขอแปลงสภาพสมาชิกได้ที่สมาคมตั้งแต่นั้นๆ ท่านก็จะได้รับสิทธิ์พิเศษเหล่านี้ เพราะปกติโรงงานต่างๆ ไม่เปิดให้บุคคลภายนอกเข้าเยี่ยมชมการผลิตทุกขั้นตอนเช่นนี้ได้ นอกจากนี้สมาชิกตลอดชีพยังได้รับส่วนลดพิเศษในการสมัครสอบ C.P.S. และ C.P.K. และได้รับเอกสารข้อมูลพิเศษอีกหลายกรณีซึ่งแจกเฉพาะสมาชิกตลอดชีพเท่านั้น เนื่องจากมีจำนวนจำกัด โปรดคอยติดตามข่าวต่อไปนะคะ.....สวัสดิ์ครับ

ไม่ต้องเสียค่าส่งเวลา

- * ได้รับเลขที่โบนลินค้ำที่สำนักงานของผู้ประกอบการด้วยระบบคอมพิวเตอร์ Net Work
- * สามารถใช้กับงานศุลกากรทุกชนิดทั้งนำเข้า-ส่งออก ดินอากร 19 ทวีตเขตพาณิชย์ BOI 1
- * ลดความผิดพลาดในการขอคืนเพราะใช้ข้อมูลฐานเดียวกับกรมศุลกากร
- * ลดความเสียหายจากการติดตามเอกสารไม่ได้
- * ดำเนินการขอคืนอากรและรับแบบแจ้งการคืนได้ที่บริษัทผู้ประกอบการโดยไม่ต้องไปกรมศุลกากร
- * สามารถรายงานแบบ ฮต. ให้ธนาคารแห่งประเทศไทยโดยตรงที่บริษัทผู้ประกอบการ
- * ตัดบัญชี BOI โดยไม่ต้องใช้โบนลินหมุนน้ำเงิน
- * ลดความผิดพลาดในการจัดทำและการจัดเก็บเอกสาร
- * สะดวก ประหยัด รวดเร็ว ทันสมัย
- * ฯลฯ

ปัจจุบันด่านศุลกากรที่พร้อมให้บริการ 100% ได้แก่ ท่าเรือกรุงเทพ ดอนเมือง ท่าเรือแหลมฉบัง และกำลังตามมาคือ ICD ลาดกระบัง ทางกรมศุลกากรได้กำหนดเวลาในการใช้ EDI ไว้คือสำหรับนิคมอุตสาหกรรมต้องเริ่มใช้บริการทั้งขาเข้าและขาออกตั้งแต่ 1 กรกฎาคม

2542 และ ตัวแทนออกของรับอนุญาต (Customs Broker) เริ่มใช้ บริการตรวจปล่อยสินค้าขาออกตั้งแต่ 1 กรกฎาคม 42 และเข้าใช้ตั้งแต่ 1 กันยายน 42 เป็นต้นไป ในส่วนขาเข้าขณะนี้ยังมีคำถามเกี่ยวกับการรับราคาของกรมศุลกากร ซึ่งคงต้องติดตามกันต่อไปว่าจะเป็นอย่างไรมาก่อนจะเล่าเรื่องอื่นขอแทรกด้วยข่าวตัวนวนิดหน่อยค่ะ

มือเดือน เมษายนที่ผ่านมา สมาคมได้เปิดรับสมัครผู้สนใจไปร่วมโครงการ 5th Summer School in Advanced Purchasing and Supply Research ระหว่างวันที่ 13-18 สิงหาคม ที่เมือง Salzburg ประเทศ ออสเตรีย ได้มีผู้สนใจสมัครเข้ามาเพียงคนเดียว คือ คุณวิฑิตา อัครวิฑิตา ถึงแม้มีผู้สมัครเพียงคนเดียว สมาคมก็ไม่ได้ส่งรายชื่อไปทันที เพราะตัวแทนก็คือหน้าตาของสมาคมและประเทศไทย เราได้พิจารณาคุณสมบัติในเรื่องการศึกษาอย่างต่ำต้องจบปริญญาโท ภาษาอังกฤษต้องดี สังคมดี และที่สำคัญคือสามารถกลับมาทำประโยชน์ให้กับวงการจัดซื้อได้ ซึ่งคุณวิฑิตามีคุณสมบัติดังกล่าวครบถ้วน ในครั้งนี้ สมาคมได้ส่งอีเมลไปขอการสนับสนุนจาก IFPMM ในการยกเว้นค่าเข้าคอร์ส SFr 1,000 (1 SFr ประมาณ 24 บาท) และขอให้ช่วยออกค่าตัวเครื่องบินไปกลับให้ด้วย และเราก็ได้รับการสนับสนุนจาก IFPMM ด้วยดีเช่นเคยโดยยกเว้นค่าเข้าคอร์สและออกค่าเดินทางให้อีก SFr 1,200 ครั้งนี้เป็นครั้งที่ 2 ที่ทางสมาคมได้ส่งตัวแทนเข้าร่วมโครงการนี้ หลังจากทีปีที่แล้วดิฉันได้ไปร่วมโครงการนี้มาแล้ว ดิฉันหวังว่าเราจะมีสมาชิกไปร่วมโครงการนี้ได้ในปีต่อไป เพื่อเป็นการสร้าง Network ในวงการจัดซื้อและไปรับวิทยากรใหม่ๆมาถ่ายทอดให้กับวงการของเราค่ะ

เอาละค่ะ ทีนี้ก็มีมาถึงเรื่องที่ดีฉันได้เขียนถึง **ศูนย์การค้านานาชาติ (ITC - International Trade Centre)** ไว้ฉบับที่ 38 ประจำเดือนกรกฎาคม ว่ามี Modular Learning System 13 modules ที่เตรียมถ่ายทอดให้กับประเทศไทย ได้มีสมาชิกโทรมาสอบถามว่าจะจัดเมื่อไร ก็ต้องขอบอกว่าใจเย็นๆก่อนค่ะ เพราะที่กล่าวถึงนั้นทาง ITC กำลังพัฒนาชุด การเรียนรู้ดังกล่าว เร็วๆ นี้ดิฉันได้รับข่าวจากทาง ITC ว่าชุดการเรียนรู้นี้จะแล้วเสร็จภายในปีนี้ แต่ต้องรออนุมัติจากรัฐบาลสวิสเซอร์แลนด์ ในการจัดสัมมนาในประเทศต่างๆซึ่งคาดว่าจะได้รับในส่วนข่าวคราวก็ติดตามได้จากวิทยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชนนี้แหละค่ะ

ทาง ITC ได้ออกจดหมายข่าวขึ้นมาเป็นฉบับแรกเมื่อเดือนมิถุนายน ดิฉันเห็นบทความเกี่ยวกับ **เหตุผล 6 ประการสำหรับนักจัดซื้อในการใช้อินเตอร์เน็ต** จึงนำมาสรุปเพื่อให้ผู้ที่ยังไม่ได้ใช้จะได้พิจารณาใช้ค่ะ ประการแรกคือ **ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อ** เพราะคุณสามารถเช็คราคาตลาดได้จากเว็บไซต์ต่างๆ เช่น ราคาสินค้าพวกคอมพิวเตอร์ที่ราคาปัจจุบันและข้อมูลราคาย้อนหลังเช็คได้ที่ www.commods.reuters.com หรือเช็คราคาสินค้าประเภทอุปกรณ์สำนักงานได้ที่ www.buyerszone.com การใช้อินเตอร์เน็ตทำให้คุณเสาะหาซัพพลายเออร์ได้มากขึ้น เข้าถึงผู้ผลิตมากขึ้นและตัดจำนวนพ่อค้าคนกลางลงได้ ประการที่ 2 คือ **ลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน** ในกระบวนการสั่งซื้อสินค้า กระบวนการทาง

บัญชี ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องโทรศัพท์ โทรสาร ประการที่ 3 **ช่วยในการบริหารซัพพลายเออร์ดีขึ้น** เพราะการสื่อสารที่ถึงกันมากขึ้นรวมถึง การเชื่อมการสื่อสารถึงผู้ใช้ภายในของคุณด้วย คุณสามารถให้ซัพพลายเออร์มีส่วนร่วมได้ตั้งแต่กระบวนการแรกๆ ในการออกสินค้าใหม่ และร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ประการที่ 4 **ช่วยควบคุมระดับพัสดุคงคลังให้ดีขึ้น** ซึ่งเป็นประโยชน์ที่สำคัญข้อหนึ่งในการที่องค์กรจะนำ อินเทอร์เน็ตมาใช้ ทำให้ lead time ลดลง ปรับระดับสต็อกได้ทันการ ต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไป ประการที่ 5 **สามารถโฆษณาเปิดประมูลได้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น** ข้อนี้จะให้ผลดีกับการสั่งซื้อของส่วนราชการและองค์กรข้ามชาติต่างๆ ประการที่ 6 **สุดท้าย ช่วยลดปัญหาต่างๆ** เช่น ลดความผิดพลาดจากการป้อนข้อมูลซ้ำหลายครั้ง เป็นต้น ในบทความนี้ได้แนะนำเว็บไซต์สำหรับนักจัดซื้อที่เริ่มใช้อินเตอร์เน็ตใหม่ ๆ เพราะบางครั้งเราจะเสียเวลามากในการหา (search) กว่าจะได้ ข้อมูลที่ต้องการ ลองแวะไปที่ Getrade (www.getrade.com/) หรือ Helpweb (www.imaginarylandscape.com/helpweb) และ Internet 101 (www.famvid.com/i101) เว็บไซต์เหล่านี้จะให้คำแนะนำและวิธีการใช้อินเตอร์เน็ต search engines ที่ดี ๆ เวลาที่คุณหาเว็บไซต์ที่ตรงกับความต้องการได้แล้ว ควรจะเก็บไว้ที่ bookmark หรือ favourites เพื่อที่จะได้ไม่ต้องเสียเวลามาหาอีกในภายหลัง

ในเดือนตุลาคมนี้ทางสมาคมได้เชิญวิทยากรจากสิงคโปร์ Mr.Allan Ang มาบรรยายให้กับสมาคม 2 เรื่องด้วยกันคือ **Managing Purchasing in the 21st Century** ในวันศุกร์ที่ 15 ตุลาคม ที่ใครๆว่า สหสวรรค์ใหม่อะไรจะเปลี่ยนไป แล้วอาชีพจัดซื้อของเราจะเปลี่ยนไปทางไหน เราต้องเตรียมตัวเสริมความรู้ในด้านไหนบ้างหรือเปลี่ยนการทำงานทุกวันนี้อย่างไร ลองมาฟังวิทยากรชาวสิงคโปร์ ประเทศเล็กๆ แต่ประสิทธิภาพของคนเป็นอันดับหนึ่งของโลกดูค่ะ

อีกเรื่องหนึ่งจัดในวันเสาร์ที่ 16 ตุลาคมคือเรื่อง **Managing The Supply Chain and Logistics** เพราะการแข่งขันทางธุรกิจกำลังเข้าสู่ ยุคซัพพลายเชนแข่งกับซัพพลายเชนแล้ว เราคงต้องเตรียมตัวและเร่งสร้างซัพพลายเชนให้เกิดขึ้น ในระยะหลังที่ดิฉันไปฟังบรรยายโดยวิทยากรต่างชาติ หลายคนไม่รู้ว่าจะอยู่ในวงการไหนหรือฝ่ายไหนก็จะพูดถึงซัพพลายเชนกันทั้งนั้น แสดงว่าในต่างประเทศเรื่องนี้เป็นเรื่องปกติที่ทุกองค์กรต้องสร้างหรือมีส่วนร่วมอยู่ในห่วงโซ่อุปทานนี้กันแล้ว จึงจะเกิดความได้เปรียบในการแข่งขันได้ ทางสมาคมก็ไม่ได้มีงานอะไร ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านนี้ให้กับสมาชิก ขณะนี้อยู่ระหว่างการติดต่อหลายหน่วยงานในต่างประเทศให้ช่วยมาถ่ายทอดเรื่องซัพพลายเชนให้กับสมาชิก ซึ่ง Mr.Allan Ang ก็เป็นท่านแรกที่เข้ามาบรรยายให้กับสมาคม นอกจากนี้ท่านยังสามารถหาความรู้เกี่ยวกับเรื่องนี้ได้ในวารสารวิชาการรายเดือนชื่อ Purchasing, Logistics and Supply Chain Digest ซึ่งอาจารย์เชี่ยวชาญได้หาบทความที่น่าสนใจเกี่ยวกับซัพพลายเชนมาลงอยู่เสมอค่ะ

มีปัญหาในวงการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อได้ที่...

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing and Supply Chain Management Association of Thailand

54 ถนนอโศก อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 41 ประจำเดือนตุลาคม 2542 สำหรับผู้อ่านทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



เตรียมรับมือกับ บทบาทใหม่ ของนักจัดซื้อ

โดย..... วิติดา อัศวชัยพงษ์ C.P.S., C.P.K.
กรรมการฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา

สวัสดีค่ะ ฉบับนี้จะเป็นการเล่าเรื่องของ 5th Summer School on Advanced Purchasing Research ซึ่งจัดที่เมือง Salzburg ประเทศออสเตรีย ระหว่างวันที่ 13-18 สิงหาคม 2542 ที่ผ่านมา ซึ่งจัดขึ้นเป็นตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย เข้าร่วมประชุมครั้งนี้ด้วย จึงขอนำเสนอบทความข่าวสารนี้ เพื่อประโยชน์แก่ผู้อ่านทุกท่าน

การจัดโครงการนี้ที่ผ่านมาทุกครั้งมีลักษณะเด่นหลายประการที่ทำให้ผู้มาเข้าร่วมโครงการประทับใจ เช่น การมีผู้เชี่ยวชาญโครงการจากหลายประเทศหลายทวีป ทำให้มีการมองต่างมุมในหัวข้อเดียวกัน โดยผู้เชี่ยวชาญในแต่ละประเทศจะนำเอาประสบการณ์และวิธีการทำการวิจัยในมุมมองที่อาจต่างกันเป็นการเพิ่มความรู้และถึนคิดนอกจากนั้นบรรยายภาคของการจัดโครงการนี้ ซึ่งมีจำนวนผู้เข้าร่วมโครงการทั้งที่เป็นอาจารย์ ผู้ทรงคุณวุฒิ และนักศึกษาประมาณ 20 ท่าน ทำให้ทุกคนมีโอกาสที่จะรู้จักกันหมด บรรยายภาคที่เป็นกันเองนี้ช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งด้านส่วนตัวและวิชาชีพ

โครงการนี้ได้รับความสนับสนุนจากหลาย ๆ ฝ่ายในการจัดการ นับจากการวางรูปแบบโครงการถึงการให้ความสนับสนุนทางด้านการเงิน โดยมี IFPMM (International Federation of Purchasing and Materials Management) และ Hans Ovelgonne Fund ซึ่งก่อตั้งโดย Mr. Hans Ovelgonne ท่านเป็นประธานคนแรกของ IFPMM ระหว่างปี ค.ศ. 1974-1977

การจัดในครั้งที่ 5 นี้มีอาจารย์และผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 11 ท่านจาก 6 ประเทศ คือ อังกฤษ เยอรมัน อังการี สหรัฐอเมริกา อิตาลี และ เนเธอร์แลนด์ ส่วนนักศึกษามีจำนวน 15 คน จาก 8 ประเทศ คือ อังกฤษ สวีเดน สวิสเซอร์แลนด์ อังการี สหรัฐอเมริกา เนเธอร์แลนด์



เดินสาย ไรด์โชว์

โดย.... พรทิพา ชูติมาเทรินทร์ C.P.S., C.P.K.
กรรมการฝ่ายปฏิคมและประชาสัมพันธ์

ดิฉันขอนำภาพข่าวมาเสนอในฉบับนี้สำหรับผู้อ่านทุกท่าน เนื่องจากเห็นว่า เป็นกิจกรรมที่น่าซื้อเสียงมาสู่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยของเราอีกวาระหนึ่ง

ภาพแรก ท่านนายกสมาคมฯ ประทับด้วยท่านอุปนายก นั่งเครื่องบินไปเชียงใหม่เดินสาย Roadshow บรรยายที่โรงแรมดิเอ็มเพรส เมื่อวันที่ 9 กันยายน 1999 ขนาดเป็นวันที่มีเลข 9 ตั้ง 4 ตัว ยังหาหาดกกล้วยไม้ ชาว



กล่าวว่าจะขยับแค่ตัวเครื่องเล่นสะเทือนบ้างเล็กน้อย และมีฝนฟ้าโปรยปราย ก่อนแล่นดิ่งลงสนามบินเชียงใหม่ เทียวบินนี้ถือว่าราบรื่น เพียงแต่รถของโรงแรมมารับช้าไปแค่ 30 นาทีเท่านั้น แต่เมื่อถึงเช้ารายการว่า เทียวบินนี้จะบินต่อไปยัง "คุนหมิง" จึงเป็นเครื่องจัมโบ้ ปกติผู้โดยสารได้เกินกว่า 300 คน ท่านอุปนายกแอบนับผู้โดยสารขณะนั่งรถไปขึ้นเครื่องบินแค่ 27 คนเท่านั้น พอบินได้ระดับได้ที่ หันไปมองรอบ ๆ เห็นผู้โดยสารโหล่งโหล่ง ไม่อุ่นหนาฝาคั่งเหมือนอย่างทุกเที่ยว เล่นเอาใจ



เสียเหมือนกัน
นอกจากเครื่องมือเวลาไม่มากนัก ทั้งสองท่านพากันเข่ารถขึ้นคอบลูเทพเมล์การพระบรมสารีริกธาตุ ท่านนายกเห็นลือกเกอร์รับฝากรองเท้าที่เขาจัดไว้ให้บนคอบลูเทพที่ 99 วางอยู่ รีบเข้าไปใช้บริการให้สมกับเป็นวันเลข 9 หลายตัวทันที ส่วน



บริษัท เม็งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube 8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อยเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

อินโดนีเซีย และไทย ทั้งอาจารย์และนักศึกษานำเสนอข้อมูลด้านงานวิจัยหรือประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องกับด้านจัดซื้อและซัพพลาย(ยกเว้นนักศึกษาจากประเทศสหรัฐอเมริกา อังกฤษ และไทย ซึ่งก็คือตัวจัดฉันเองที่ไม่ใช่ฟังเท่านั้น ไม่ได้ถูกกำหนดล่วงหน้าให้เตรียมข้อมูลไปพูด) นักศึกษาเหล่านี้ส่วนใหญ่กำลังทำปริญญาเอกอยู่ ซึ่งในต่างประเทศจะมีคณะหรือหน่วยงานที่เกี่ยวกับด้านจัดซื้อหรือซัพพลาย เช่น Operations Management Group, Warwick Business School หรือ Institute for Purchasing and Supply Development, Faculty of Technology Management และ Department of Engineering Logistics, Lund University โดยหัวข้อที่มาแรงในปีนี้เป็นทางด้าน electronic commerce และ supply chain management อย่งที่ในประเทศของเรากำลังให้ความสนใจอยู่

E-Commerce

งานวิจัยด้าน e-commerce ที่กำลังมาแรง ถูกนำเสนอโดยทั้งอาจารย์และนักศึกษา มีการมองทั้งในแง่บทบาทของแผนกจัดซื้อที่อาจต้องเปลี่ยนแปลงเมื่อมีการนำอินเทอร์เน็ตมาใช้ และแผนกจัดซื้ออาจไม่ใช่แหล่งข้อมูลเกี่ยวกับตลาดหรือสินค้า และอาจไม่ใช่แผนกจัดซื้อแต่ผู้เดียวที่ทำการสั่งซื้อ พนักงานแผนกอื่น ๆ ในองค์กรอาจทำการสั่งซื้อ ด้วยการติดต่อทาง e-mail กับผู้ขายได้โดยตรง หรือแม้แต่การใช้บัตร Purchasing card งานของแผนกจัดซื้อก็ลดลง แม้แต่ใบแจ้งหนี้ก็จะถูกส่งทางอิเล็กทรอนิกส์ หน้าที่ของแผนกจัดซื้ออาจต้องเปลี่ยนไปเป็นแผนกประสานงาน ตรวจสอบ กำกับ หรือปรับปรุงพฤติกรรม การสั่งซื้อของแต่ละฝ่ายเมื่อจำเป็น

เมื่อเกิดการซื้อขายบนอินเทอร์เน็ต จะส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ของตลาด เนื่องจากผู้ขายเองก็ต้องมีร้านอยู่บนอินเทอร์เน็ต หรือการทำ catalog system ซึ่งเป็นการเชื่อมข้อมูลแบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยการนำผู้ขายหลาย ๆ รายที่ขายสินค้าตัวเดียวกันมาอยู่ในหน้าเดียวกัน หรือแม้แต่การทำการประมูลแบบออนไลน์ ส่วนผู้ซื้อก็มองว่า เมื่อสามารถหาข้อมูลสินค้าตัว ๆ ไป (standard product) ที่ต้องการซื้อได้จากอินเทอร์เน็ตแล้ว ทำไมจะต้องซื้อโดยวิธีอื่นในเมื่ออินเทอร์เน็ตสะดวกกว่ามากสามารถเลือกซื้อได้ถูกที่สุดตามสเปกที่กำหนด ราคาสินค้าจะกลายเป็นตัวตัดสินใจในการซื้อ ส่วนผู้ขายซึ่งเสนอราคาที่สูงจะอยู่ไม่รอด

ส่วนด้านการจัดส่งสินค้าอาจมีการเปลี่ยนแปลง เนื่องจากขนาดของการสั่งซื้อเล็กลงหรือแม้กระทั่งจัดส่งแบบพัสดุไปรษณีย์ อีกนัยหนึ่งก็คือ รูปแบบของงานจัดส่งสินค้าจะแตกต่างจากงานคำสั่งในปัจจุบัน แต่จะคล้ายกับงานที่ทาง TNT, DHL หรือ Federal Express ให้บริการอยู่ การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้จะเป็นการสร้างโอกาสให้กับผู้ขายรายเล็ก ๆ เมื่อราคาเป็นตัวกำหนดการขาย ผู้ขายรายเล็ก ๆ เหล่านี้สามารถนำสินค้าของตนเองมาเสนอขายบนอินเทอร์เน็ตได้ง่าย และเข้าถึงกลุ่มลูกค้าโดยไม่ต้องลงทุนในการสร้างเครือข่ายในการขาย หรือต้องขายแบบคำสั่งในรูปแบบเดิม ๆ ซึ่งต้องมีการลงทุนสูง

มีการวิจัยด้านการนำระบบ e-commerce มาใช้ในการบริหารอะไหล่อุปกรณ์ต่าง ๆ จากข้อมูลที่มีการจัดหาสูงถึง 1.3 หมื่นล้านปอนด์ในอังกฤษ และ 2.4 หมื่นล้านดอลลาร์ในสหรัฐอเมริกา จึงต้องมีการนำระบบบริหารที่มีประสิทธิภาพมาใช้ในการจัดหอะไหล่และอุปกรณ์เหล่านี้ จากการวิจัยพบว่า การได้รับข้อมูลที่ถูกต้อง การแยกหมวดหมู่ค่าใช้จ่ายประเภทต่าง ๆ และการนำระบบที่ตีมารองรับเช่น

วันรุ่งขึ้น วันที่ 10 กันยายนเป็นการบรรยายที่โรงแรมดิเอ็มเพิล เรื่อง "กลยุทธ์การจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชน" โดยท่านนายกสมาคมฯ และเรื่อง "เทคนิคการต่อรองเพื่อหลีกเลี่ยงสัญญาที่ไม่เป็นธรรม" โดยท่านอุปนายก เป็นที่นำขึ้นชมยินดีว่า ในบรรดาลูกค้าของบริษัทไอเซ่ สาขาภาคเหนือ นั้น มีสมาชิกของสมาคมฯหลายท่านมาเข้าสัมมนาฟัง การบรรยายครั้งนี้ด้วย เมื่อได้พบปะกันก็ทักทายพูดคุยกันอย่างอบอุ่นหวังว่าไปจังหวัดไหน ๆ ก็พบเจอสมาชิกทุกจังหวัดนะ

ส่วนเที่ยวบินขากลับเป็นเที่ยวรองบิวย ถึงกรุงเทพฯโดยสวัสดิภาพอีกครั้งหนึ่ง อันที่จริงสมาคมฯวางแผนรอบคอบ สอบถาม การบินไทยแล้ว ได้รับคำตอบว่าขั้วรถปลอดภัยไม่ต้องห่วงวันเลข 9 แต่ขนาดนั้นก็ยังมีผู้โดยสารใจกล้าแค่ 27 คนเท่านั้น

วันที่ 13 กันยายน 2542 วันเลขสวย ท่านนายกสมาคมฯก็เดินสายทำไรด์ไฮวี่อีกรอบ คราวนี้บินไปบรรยายที่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตที่เมืองคูชิง ราชอาณาจักรมาเลเซีย เรื่อง Supplier/Contractor Performance Evaluation & Supply Chain Management Concept ราชอาณาจักรนั้นเป็นเกาะอีกเกาะหนึ่งแยกต่างหาก ทางเหนือของรัฐนี้คือประเทศบรูไน การเดินทางโดยเครื่องบินต้องไปลงที่ กัวลาลัมเปอร์ แล้วต่อเครื่องบินไปลงที่สิงคโปร์ จากนั้นบินจากสิงคโปร์ต่อไปที่เมืองคูชิง เสียเวลาในการเดินทางไปถึง 8-9 ชั่วโมง ขากลับก็ทำนองเดียวกันเพราะไม่มีเที่ยวบิน ๆ ตรง



การไฟฟ้าฝ่ายผลิตของราชอาณาจักร จัดสัมมนาครั้งนี้โดยที่ผู้บริหารมีวัตถุประสงค์อยากให้ผู้ซัพพลายเออร์ของเขาและสถาปน์จัดซื้อมีการพัฒนาระบบจัดซื้อจัดหาและการบริหารซัพพลายเชน โดยให้มีวิธีวัดผลการปฏิบัติงานอย่างเป็นรูปธรรมและมี

ประสิทธิภาพ บังเอิญพนักงานคนหนึ่งของการไฟฟ้าเคยฟังท่านนายกสมาคมฯของเราบรรยายเรื่องนี้มาแล้วที่เมืองกัวลาลัมเปอร์ประเทศมาเลเซียเมื่อ 2-3 ปีก่อน และติดใจในความรู้ความสามารถและวิสัยทัศน์ จึงได้เชิญท่านนายกของเราไปบรรยาย งานครั้งนี้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทั้งพนักงานและผู้ซัพพลายเออร์จำนวนรวมกันเกือบ 200 คน ใช้เวลาสัมมนาในครึ่งวันเช้าของวันอังคารที่ 14 กันยายน การบรรยายประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ถือเป็นอีกกิจกรรมหนึ่งของสมาคมฯ โดยท่านนายกสมาคมฯเป็นตัวแทนไปแสดงบทบาทในต่างประเทศ เผยแพร่ชื่อเสียงของสมาคมฯให้เป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติ อันที่จริงปกติแล้ว ท่านก็เดินทางไปบรรยายในสิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ เป็นครั้งคราวอย่างนี้มาตั้งหลายปีแล้ว

อาจารย์ เขียวชาญ นายกสมาคมฯบอกว่า ช่วงนี้ถูกเรียกตัวให้ไปบรรยายเรื่องจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชนที่ฮิบเจสวันเว้นวัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสถาบันต่างๆในไทยเราที่ได้รับทุนอุดหนุนจากโครงการมิยาซาว่า เช่นสถาบันยานยนต์ สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งโครงการอื่นที่สนับสนุนนักบริหารรุ่นใหม่ตามโครงการ SME ด้วยอีกหลายโครงการ เขามีความสนใจในเรื่องเหล่านี้มาก และเรียกร้องให้นายกของเราไปเผยแพร่ความรู้ให้ บางสัปดาห์งานหนักมากเหลือเชื่อ ต้องบรรยายติดต่อกัน 5 วัน กับอีก 1 คืน ไม่ได้อยู่ในออฟฟิศเลยสักวันเดียว ทำให้วารสารรายเดือน "วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ" (Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest)

การใช้อินเทอร์เน็ต มีส่วนช่วยทำให้การจัดหาอะไหล่และอุปกรณ์ที่มีมูลค่าต่ำแต่มีความหลากหลายของชนิด มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผลที่จะตามต่อมาก็คือช่วยทำให้ตัวเลขงบการเงินของบริษัทนั้นดีขึ้น

ประโยชน์ของการเชื่อมต่อแบบอิเล็กทรอนิกส์มีหลายด้าน เช่น

- การพัฒนาประสิทธิภาพของระบบการสั่งซื้อ
- การลดต้นทุนด้านสินค้าคงคลังจากการนำระบบ JIT (Just In Time) มาใช้

- การนำข้อมูลจากการดำเนินธุรกิจผ่านระบบเครือข่ายมาใช้ เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

- มีการเปิดตลาดใหม่ด้วยการใช้เครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

จากผลการวิจัยพบว่าผลกระทบจากการใช้ E-Procurement (การจัดหาผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์) ของอะไหล่และอุปกรณ์มีดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายรวมลดลง
2. สามารถกำหนดระยะเวลาการส่งของที่แน่นอนได้
3. ลดระยะเวลาในการสั่งซื้อสินค้า
4. สามารถหาสินค้า/บริการได้ตามคุณภาพที่กำหนด
5. มีความยืดหยุ่นในด้านปริมาณ และกำหนดการส่งของได้

มากขึ้น

สิ่งที่ไม่ควรมองข้ามก็คือ ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยของระบบการส่งข้อมูล รวมทั้งระบบการชำระเงินผ่านอิเล็กทรอนิกส์

มีการมองอนาคตของ e-commerce ว่า จะมีการพัฒนาเรื่องมาตรฐานของ EDI (Electronic Data Interchange) วิธีการชำระเงิน การพัฒนาด้านความปลอดภัยของข้อมูล การกำหนดข้อตกลงด้านกฎเกณฑ์และกฎหมายของการใช้ e-commerce ทั่วโลก การพัฒนาในด้าน electronic catalog, electronic marketplace รวมทั้งการประมูลแบบออนไลน์

จากการไปร่วมโครงการในครั้งนี้ได้บทสรุปว่า วิทยาการทางด้าน e-commerce กำลังได้รับความสนใจและจะถูกนำมาใช้งานจริงจังกว้างขวาง EDI ด้วย ขณะที่ในประเทศของเราพัฒนาไปไม่ค่อยรวดเร็วเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ในทางตรงข้าม ความสำคัญของแผนกจัดซื้อกำลังถูกลดบทบาทภาระหน้าที่ลงอย่างที่เราได้คาดหมายกันมาเมื่อ 2-3 ปี ที่ผ่านมาแล้ว กระแสโลกเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและเปลี่ยนรวดเร็วมาก จึงเป็นหน้าที่ของพวกเราที่ต้องติดตามและปรับตัวให้ทันกาลเสมอ

ก่อนจะจบบทความนี้ ดิฉันมีภาพกิจกรรมการฝึกอบรมสัมมนาของสมาคมฯ มาฝากท่านผู้อ่านด้วยค่ะ เมื่อวันที่ 10 กันยายนที่ผ่านมา คุณกฤษณ์ อุทัยรัตน์ ประธานคณะกรรมการบุคคลเครือโรงพยาบาลกรุงเทพ ผู้ทรงคุณวุฒิในระบบบริหารคุณภาพ ISO-9000 ของสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ) และท่านเป็นที่ปรึกษาของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยด้วย ท่านได้กรุณาบรรยายให้สมาชิกของเราฟังในหัวข้อเรื่อง "สงครามคุณภาพสู่สหัสวรรษใหม่" ประเด็นที่น่าสนใจมากคือ ISO-9000 เวอร์ชัน 1994 ที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบันนี้กำลังจะถูกยกเลิกและทดแทนด้วยเวอร์ชันใหม่ฉบับปี ค.ศ. 2000 ซึ่งเรียกกันว่า ISO-9000, Version Y2K

ได้ข่าวกันว่า จะเริ่ม Implement กันในไตรมาสสุดท้ายของปีหน้า และทุกบริษัทต้องถูกประเมินตามเวอร์ชันใหม่นี้ให้แล้วเสร็จภายในเดือนมกราคมของปี 2002 อีกทั้งในเวอร์ชันนายทุเคนี้จะมีเฉพาะประกาศนียบัตร

ที่อาจารย์ เชี่ยวชาญเป็นบรรณาธิการอยู่นั้นค้างเติ่ง ต้องออกล่าช้ากว่ากำหนดไปมาก

อีกภาพหนึ่งที่เป็นรูปถ่ายหมู่ นั้น คือกลุ่มของผู้ที่ได้รับวุฒิปัตร C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) ได้ไปประชุมระดมความคิดกันที่ศูนย์ฝึกอบรมบางปะกงเมื่อ 28-29



สิงหาคม เพื่อจัดทำข้อสอบชุดใหม่เพิ่มเติม สำหรับใช้ในโครงการวัดความรู้ความสามารถของนักจัดซื้อมืออาชีพของประเทศไทย บุคคลที่เห็นนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น เพราะยังมีการมาประชุมเพิ่มเติมกันอีกในกรุงเทพฯ ในอีก 2 สัปดาห์ต่อมา

...ฉบับนี้พอเท่านี้ก่อนนะค่ะ สวัสดีค่ะ...

ISO-9001 เท่านั้น ไม่มี ISO-9002 หรือ 9003 อีกต่อไปแล้ว ไม่ว่าบริษัทนั้นจะมีการออกแบบหรือไม่มีก็ตาม

ในเวอร์ชันนายทุเคนี้ จะเน้นที่ TQM และ Continuous improvement มาก ดังนั้นบริษัททั้งหลายจึงต้องเร่งพัฒนาวิธีการและกระบวนการให้สอดคล้องกับ Requirements ใหม่นี้ด้วย ในภาพจะเห็นว่า



หลังจากวิทยากรรับโล่ที่เกียรติคุณจากสมาคมฯ เมื่อจบการบรรยายแล้วยังได้ไปประชุมกันต่อที่กรรมาการของสมาคมฯ บางท่านอย่างเคร่งเครียดที่ร้านอาหารแห่งหนึ่งข้างโรงแรม เพื่อให้มีความเข้าใจละเอียดมากยิ่งขึ้น



ภาพถัดมาเป็นการมอบโล่ที่เกียรติคุณให้แก่ คุณสันติครองสิทธิ์เดช ผู้อำนวยการส่วนพิธีการนำเข้าสู่บุคลากร การท่าเรือกรุงเทพฯ กรมศุลกากร ผู้บรรยายเรื่อง "การประเมินราคาบุคลากรตามความตกลงแกตต์" เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม ในการสัมมนานั้นมีการบรรยายต่อด้วยเรื่อง "การดำเนินพิธีการทางศุลกากรด้วยระบบอีดีโอ" ผู้บรรยายคือ คุณพรชัย ศษรัตน์ ผู้อำนวยการศุลกากรเลขาธิการสมาคมตัวแทนออกของรับอนุญาตไทย



ภาพสุดท้ายคือ คุณพจมาน ภาษรัตน์ กรรมการบริหารของ ECR Thailand กำลังรับโล่ที่เกียรติคุณจากท่านนายกสมาคมฯ ในโอกาสที่ได้กรุณาบรรยายเรื่อง Efficient Consumer Response ให้กรรมการ ท่านที่ปรึกษา และสมาชิกของสมาคมฟัง เมื่อวันที่ 21 สิงหาคมนี้ค่ะ



วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 42 ประจำเดือนพฤศจิกายน 2542 สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



ปฏิบัติการเชิงรุก ของ ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ

สวัสดิ์ศรีรับท่านผู้อ่าน

กระผมในฐานะตัวแทนของกรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ขอเล่าถึงปฏิบัติการเชิงรุกที่ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพได้ทำไปในช่วง 2-3 เดือนที่ผ่านมากระผมมีเรื่องเล่าสู่กันฟังหลายเรื่องครับ

เรื่องแรก

เกี่ยวกับการออกข้อสอบเพื่อใช้วัดความรู้นักจัดซื้อในระดับ C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) และ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ชุดใหม่ล่าสุดเมื่อปลายเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา การออกข้อสอบครั้งนี้ผิดแผกแตกต่างจากการออกข้อสอบที่ผ่านมา อดีตจะใช้วิธีเรียนเชิญผู้ทรงคุณวุฒิที่ปรึกษาสมาคมฯ กรรมการสมาคมฯ อาจารย์มหาวิทยาลัยที่มีความรู้ความสามารถชำนาญการในแต่ละวิชาสาขาเป็นผู้ออกข้อสอบ จากนั้นก็ช่วยกันวิเคราะห์ข้อสอบเหล่านั้นที่ละข้อว่าเหมาะสมกับหลักสูตร C.P.S./C.P.K. เพียงไร เมื่อทำการวิเคราะห์หลักกรองเป็นที่เรียบร้อยแล้ว จึงนำข้อสอบนั้นเก็บไว้ในคลังข้อสอบของสมาคมฯ

แต่การออกข้อสอบชุดใหม่ล่าสุดนี้ทางสมาคมฯ ใช้แนวความคิดการออกข้อสอบของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติของประเทศสหรัฐอเมริกา (NAPM) มาทำการดัดแปลงประยุกต์ ซึ่งเขาใช้วิธีเชิญสมาชิกของ NAPM มาประชุมกัน แล้วแบ่งกลุ่มย่อยไปออกข้อสอบในแต่ละเรื่อง จากนั้นเอาข้อสอบที่ออกมานั้นเข้าที่ประชุมกันใหม่ แล้วคัดสรรเก็บเข้าคลังข้อสอบซึ่งวิธีการนี้สมาคมฯ เองก็เคยใช้แล้วเมื่อ 2-3 ปีก่อน โดยการประกาศเชิญชวนให้สมาชิกออกข้อสอบแล้วส่งมาที่สมาคมฯ ปรากฏว่าวิธีการนี้ไม่ได้ผล มีผู้ออกข้อสอบส่งมาให้หน่อยมาก แต่ทางสมาคมฯ ก็ยังไม่เลิกแนวความคิดนี้ จนกระทั่งต้นปี 2542 นี้คณะกรรมการที่เกี่ยวข้องกับการออกข้อสอบได้ทบทวนวิธีการดังกล่าวและได้แนวทางประยุกต์ว่า ควรจะกำหนดขอบเขตผู้ออกข้อสอบให้แคบลง และน่าจะมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลดีขึ้น คือให้เชิญเฉพาะผู้ที่ได้รับวุฒิปริญญา C.P.S. เท่านั้นให้มาเป็นผู้ออกข้อสอบเมื่อทำการประกาศเชิญชวนออกไปปรากฏว่ามีผู้อาสาศมัครจำนวนทั้งสิ้น 25 ท่าน ทางสมาคมฯ จึงประกาศแต่งตั้ง



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

ตั้งให้เป็นคณะอนุกรรมการออกข้อสอบ และกำหนดให้อนุกรรมการทั้งคณะ ไปกินนอนค้างคืนกันที่ศูนย์ฝึกอบรมบางปะกง ของการไฟฟ้าฝ่ายผลิต ในวันที่ 28-29 สิงหาคม 2542 เพื่อร่วมกันพิจารณาความเหมาะสมของข้อสอบแต่ละข้อ ผลปรากฏว่าคณะอนุกรรมการทั้งหมดได้เตรียมข้อสอบมาจำนวนมากบางท่านติดธุระสำคัญมาร่วมวิเคราะห์ข้อสอบที่บางปะกงไม่ได้ก็อุตส่าห์ส่งข้อสอบมาให้เพื่อพิจารณาและเนื่องจากข้อสอบมีจำนวนมาก แม้จะใช้เวลา 2 วัน 1 คืนที่บางปะกงก็ยังไม่พิจารณาจนไม่แล้วเสร็จต้องมาทำการวิเคราะห์ต่อที่โรงแรมเอเชียในกรุงเทพฯ ในช่วง 2-3 สัปดาห์ต่อ มาข้อสอบที่ผ่านการวิเคราะห์และได้รับความเห็นชอบจากคณะอนุกรรมการดังกล่าวเบื้องต้นมีประมาณ 88 ข้อคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ก็ประมาณ 40% นอกนั้นถูกคัดทิ้งไปหมด แต่ข้อสอบ 88 ข้อดังกล่าวก็ยังถือว่าไม่สมบูรณ์ จะต้องนำข้อสอบเหล่านี้ไปทำการวิเคราะห์อีกครั้งจากผู้ทรงคุณวุฒิ ในแต่ละสาขา เพื่อป้องกันความผิดพลาดหรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ หากวิเคราะห์ผ่านจากผู้ทรงคุณวุฒิแต่ละสาขา แล้วจึงถือว่าสมบูรณ์ นำไปเก็บไว้ในคลังข้อสอบของสมาคมฯ ตอนนี้อยู่ผลแล้วว่าถูกตัดทิ้งไปอีก 20 ข้อ ด้วยเหตุผลต่างๆ กัน คงเหลือเพียง 68 ข้อเท่านั้นเองที่ผ่านด่านอัตราหนักมาได้ ในการนี้กระผมขอขอบพระคุณคณะอนุกรรมการออกข้อสอบทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการออกข้อสอบ และวิเคราะห์ข้อสอบ มา ณ โอกาสนี้

ด้วยครับ อ้อ...เกือบลืมไปผลพวงจากการไปประชุมออกข้อสอบและวิเคราะห์ข้อสอบที่บางปะกงครั้งนี้ คณะอนุกรรมการออกข้อสอบชุดนี้ส่วนหนึ่งที่มีได้เป็นกรรมการสมาคมฯ ชุดปัจจุบันได้ทำ SWOT Analysis สำหรับ C.P.S. และ C.P.K และได้ทำการสรุปจุดแข็ง (Strength), จุดอ่อน (Weakness), โอกาส (Opportunity), และอุปสรรค (Threat) ตลอดจนกำหนดเป้าหมาย แนวทางปฏิบัติเพื่อให้ C.P.S. และ C.P.K. เป็นหลักสูตรที่ทรงคุณค่าสามารถใช้วัดบุคคลที่เป็นนักจัดซื้อในระดับต่าง ๆ ตามหลักสูตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ กระผมก็ต้องขอขอบพระคุณคณะอนุกรรมการเหล่านี้อีกครั้งหนึ่ง และทางฝ่ายพัฒนาวิชาชีพจะได้นำผลการศึกษา SWOT Analysis นี้ใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อพัฒนาหลักสูตร C.P.S. และ C.P.K. ให้ทรงคุณค่าตลอดไป สำหรับรายละเอียดผลการศึกษา SWOT Analysis นี้ โอกาสหน้าผมจะเล่าให้ฟังครับ

เรื่องที่สอง เกี่ยวกับผลการสอบ C.P.S. และ C.P.K. ครั้งที่ 15 เมื่อวันที่ 26 กันยายน ที่ผ่านมาการสอบงวดนี้ไม่มีการติวผู้สอบจะต้องทำการศึกษาอ่านตำราเอง ผลไม่ค่อยเป็นที่น่าพอใจเนื่องจากขาดสอบมากเป็นประวัติการณ์ บางคนลืมวันสอบ บางคนป่วย บางคนติดธุระ และเหมือนเคย คือบางคนมาไม่ทันเวลาที่เข้ามาสอบทันเวลาก็ตักกันมากซึ่งพอสรุปได้ดังนี้ครับ

ประกาศสรุปผลสอบ C.P.S. / C.P.K. ครั้งที่ 15

เมื่อวันอาทิตย์ที่ 26 กันยายน 2542 ณ โรงแรมดีลักซ์ เพลส ถนนเพชรบุรีตัดใหม่

หมวดวิชา	จำนวนผู้สมัคร	จำนวนผู้สอบได้	คะแนนสูงสุด	คะแนนต่ำสุด	คะแนนเฉลี่ย
1. การจัดซื้อ	42 คน	14 คน	75 %	38 %	56 %
2. การบริหาร	19 คน	10 คน	72 %	38 %	58 %
3. ความรู้ทั่วไป	14 คน	8 คน	75 %	45 %	61 %

ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในหมวดวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ (75%) คือ

คุณศรีภญา วิเศษกลิ่น คุณสุรีย์ ศิริเมธานนท์
Purchasing Manager เลขาธิการ
Asahi Komag (Thailand) Co.,Ltd. สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในหมวดวิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร (72%) คือ

คุณพวงเกียรติ แต่รุ่งเรือง
Purchasing Supervisor
บริษัท สหวิริยา สติลอินดัสตรี จำกัด(มหาชน)

ผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดในหมวดวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป(75%)คือ

คุณสุริรา รินสกุล
Senior Staff บริษัท ออโต้ ซี เอส เอ็นเจเนียร์ จำกัด

ผมขอแสดงความยินดีกับผู้สอบผ่านทุกท่านครับ สำหรับผู้สอบไม่ผ่านก็อย่าท้อแท้ครับ แก้วใหม่สอบครั้งต่อไปจะตรงกับวันอาทิตย์ที่ 26 ธันวาคม 2542 ไม่มีการติวอีกเช่นเคย ฉะนั้นจะต้องเตรียมอ่านตัวรับตัวร่ากันเสียแต่เนิ่นๆ สถานที่สอบเหมือนครั้งที่แล้ว ถ้าสนใจก็รีบติดต่อไปขอแบบฟอร์มที่สมาคมฯ และอย่าเพิ่งละสายตา กรุณาอ่านเรื่องต่อไปสำหรับผู้สอบไม่ผ่าน อย่าเพิ่งท้อแท้... มีข่าวดีจะบอกครับ!

เรื่องที่สาม เมื่อ 2 เดือนที่ผ่านมา มีบริษัทแห่งหนึ่งทำธุรกิจเกี่ยวกับประกอบตัวถังต่อเติมรถกระบะบรรทุกเล็กที่เราเรียกกันติดปากว่ารถปิกอัพ ได้ประกาศรับสมัครเจ้าหน้าที่จัดซื้อ โดยได้เน้นในการประกาศรับสมัครว่าถ้าผู้สมัครได้รับประกาศนียบัตร C.P.K. จะได้รับการพิจารณาเป็นกรณีพิเศษซึ่งเป็นสัญญาญบอกให้ทราบว่ามีปัจจุบันนี้องค์กรต่างๆ เริ่มให้ความสำคัญกับประกาศนียบัตรทางวิชาชีพแล้ว นอกจากนี้มีหน่วยงานเอกชนหลายแห่งได้แจ้งให้สมาคมฯ ทราบว่าขณะนี้หน่วยงานของเขาเหล่านั้น ได้กำหนดเรื่องวุฒิปัตร C.P.S. และ C.P.K. เป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาเลื่อนขั้นขึ้นเงินเดือน ดังนั้นบุคคลที่มีหน้าที่รับผิดชอบงานจัดซื้อตามหน่วยงานต่าง ๆ ควรจะเข้าทดสอบความรู้ความสามารถของตนเองเพื่อจะได้ประกาศนียบัตรและวุฒิปัตรไว้เป็นเอกสารอ้างอิง

เรื่องที่สี่ เกี่ยวกับการจัดสอบสัญจรไปในบริษัทต่างๆ ในลักษณะ IN HOUSE สืบเนื่องจากมีหน่วยงานเอกชนหลายแห่งได้สอบถามมายังสมาคมฯ ว่า ถ้าจะให้สมาคมฯ ไปจัดสอบที่หน่วยงานของเขาเลยทางสมาคมฯ จะคิดค่าใช้จ่ายอย่างไรเรื่องนี้ทางสมาคมฯ โดยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพได้ทำการศึกษาค้นคว้าเรียบร้อยแล้วและได้กำหนดค่าธรรมเนียมตลอดจนเงื่อนไขในการจัดสอบ ดังนี้คือจะให้จัดสอบเมื่อไรก็ได้ โดยไม่ต้องรอให้ครบรอบการจัดสอบทั่วไปของสมาคมฯ ซึ่งมีทุกวันอาทิตย์สุดท้ายของแต่ละไตรมาสในการจัดสอบแต่ละครั้งจะมีผู้เข้าสอบได้ไม่เกิน 20 คน ค่าธรรมเนียมในการจัดสอบ 10,000 บาทบวก VAT อีก 7 % ต่อ 1 หมวดวิชา ค่าธรรมเนียมดังกล่าวรวมค่าประกาศนียบัตร C.P.K. หรือวุฒิปัตร C.P.S. ไว้ด้วยแล้ว

กรณีที่มีผู้เข้าสอบมากกว่า 20 คนคือตั้งแต่คนที่ 21 เป็นต้นไปทางสมาคมฯ คิดค่าธรรมเนียมเพิ่มขึ้นคนละ 500 บาท + VAT 7% นอกจากนี้ถ้าหน่วยงานใดต้องการส่งผู้สมัครงานหรือเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานตนเองไปให้สมาคมฯ ทดสอบความรู้ในการจัดซื้อให้ (ประกาศนียบัตร C.P.K.) สมาคมฯ คิดค่าธรรมเนียมในอัตราดังต่อไปนี้

จำนวนคน	ค่าธรรมเนียมต่อคน	รวมค่าธรรมเนียม
1	2,500 บาท	2,500 + VAT 7%
2	2,000 บาท	4,000 + VAT 7%
3	1,500 บาท	4,500 + VAT 7%
4	1,250 บาท	5,000 + VAT 7%
5	1,100 บาท	5,500 + VAT 7%
6	1,000 บาท	6,000 + VAT 7%
7	950 บาท	6,650 + VAT 7%
8	900 บาท	7,200 + VAT 7%
9	850 บาท	7,650 + VAT 7%
10	800 บาท	8,000 + VAT 7%

เรื่องที่ห้า ข่าวดีสำหรับผู้สอบ C.P.S./C.P.K. ยังไม่ผ่าน สืบเนื่องจากมีผู้สอบ C.P.S. และ C.P.K. แต่ละหมวดวิชาไม่ผ่าน บางคนสอบ 2 ครั้ง 3 ครั้ง 4 ครั้งก็ยังไม่ผ่านได้สอบถามมายังสมาคมฯ ว่า จะช่วยพวกเขาเหล่านั้นอย่างไร เรื่องนี้ทางสมาคมฯ ได้พิจารณาแล้วจะให้การช่วยเหลือเบื้องต้นที่เป็นรูปธรรมก็คือการให้ส่วนลดค่าสมัครสอบ 50% ในหมวดวิชาที่สอบซ้ำ โดยจะเริ่มตั้งแต่การสอบครั้งต่อไปในวันอาทิตย์ที่ 26 ธันวาคม 2542 เป็นต้นไป สำหรับการช่วยเหลือรูปแบบอื่นนั้น ขณะนี้ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพกำลังศึกษาหาแนวทางอยู่ แต่ที่แน่ๆ คงไม่ใช่วิธีบอกข้อสอบหรืออะลุ่มอล่วยปิดคะแนนให้ผ่านๆ ไปเป็นเด็ดขาด เรื่องนี้สมาคมฯ ยึดถือมาก แม้แต่กรรมการของสมาคมฯ ถ้าต้องการประกาศนียบัตร C.P.K. หรือวุฒิปัตร C.P.S. ก็ต้องเข้าสอบเหมือนสมาชิกหรือบุคคลทั่วไปที่เข้าสอบไม่ได้รับสิทธิพิเศษแต่อย่างใดทั้งสิ้น ทุกอย่างว่ากันไปตามเนื้อผ้า ได้คือได้ตกคือตก กระผมรับประกันได้ในความโปร่งใสเรื่องนี้

กระผมมีเรื่องที่จะเล่าสู่กันฟังอีกหลายเรื่องครับ เช่น รายละเอียดผลการศึกษา SWOT Analysis สำหรับ C.P.S. และ C.P.K. ที่บางปะกง สถิติผลการสอบวุฒิปัตร C.P.S. และประกาศนียบัตร C.P.K. ต่อจากครั้งที่แล้ว ซึ่งลงในวิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับที่ 37 ประจำเดือน มิถุนายน 2542 ก็คงจะต้องรอโอกาสหน้าครับ กระผมจะมาเล่าให้ท่านผู้อ่านทราบ ฉบับนี้คงต้องลาท่านผู้อ่านไปก่อน

สวัสดิ์ดีครับ

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 43 ธันวาคม 2542 / สำหรับผู้อ่านใจกว้างไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทย



โดย สุรีย์ ศิริเมธานนท์ เลขาธิการ

ฝ่ายวิจัยและพัฒนา (คุณกมลทิพย์ จันทรมัส)

* ตาม ได้ทราบว่าทางฝ่ายได้จัดรายการที่เรียกว่า "Food for Thought" ขึ้น มีความเป็นมาเป็นไปอย่างไรบ้างคะ?

* ตอบ อ้อ...คืออย่างนี้ค่ะ "Food for Thought" ก็คืออาหารสมองทางฝ่ายฯ เชิญวิทยากรให้เกียรติมาบรรยายให้แก่คณะกรรมการและที่ปรึกษาฟังก่อนจะประชุมเป็นประจำทุกเดือน ทุกเรื่องเป็นความรู้ที่กำลังเป็นที่สนใจหรือเรื่องใหม่ๆ ใช้เวลา 1 ชั่วโมงเองค่ะ

* ตาม ได้จัดบรรยายไปแล้วก็เรื่อง และมีเรื่องอะไรบ้างที่ได้รับความสนใจ?

* ตอบ จัดไปทั้งหมด 7 ครั้งค่ะ ความจริงทุกครั้งเป็นเรื่องน่าสนใจทั้งนั้น เช่น เรื่อง "BALANCED SCORECARD" เรื่อง ECR หรือ EFFICIENT CONSUMER RESPONSE เรื่อง ซัพพลายเชนและเรื่อง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า เป็นต้น

* ตาม นอกจากคณะกรรมการและที่ปรึกษาแล้ว สมาชิกของสมาคม ที่สนใจอยากจะทำบ้างจะได้ไหมคะ?

* ตอบ ยินดีมากๆค่ะ ความจริงเราเชิญสมาชิกเข้าฟังทุกครั้ง แต่ต้องเป็นสมาชิกประเภทตลอดชีพเท่านั้น ที่จัดมาทุกครั้ง มีสมาชิกตลอดชีพเข้าร่วมฟังการบรรยายหลายท่านค่ะ แล้วจะร่วมประชุมกับคณะกรรมการสมาคมฯ ต่อก็ได้ค่ะ ในฐานะผู้สังเกตการณ์

* ตาม Food for Thought คราวถัดไปจะเป็นเรื่องอะไรคะ?

* ตอบ อ้อ...ที่เตรียมไว้ก็เป็นเรื่องน่าสนใจอีกเรื่องหนึ่งค่ะ เกี่ยวกับระบบบัญชีนำบัญชีคือเรื่อง Activity Based Costing ค่ะ...

* เลขาธิการ ต้องขอขอบคุณฝ่ายวิจัยและพัฒนาทุกท่านค่ะ

ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ (คุณพรพรรณ คุรุฑนารอด)

* ตาม สวัสดิ์ค่ะ โชมเพจของสมาคมในอินเทอร์เน็ตมี หน้าตาเป็น ยังไงบ้างคะ?

* ตอบ สวัสดิ์ค่ะ สวยแน่นอนค่ะ ดิฉันเป็นคนบรรจงทำเอง ตกแต่งเอง แม้จะยังไม่สมบูรณ์ตามเป้าหมายแต่ก็โอเคในระดับหนึ่งแล้วละค่ะ

ในโอกาสที่ครบรอบปีบริหารงานของสมาคมฯ ปี 2542 ในฐานะเลขาธิการของสมาคมฯ จึงได้ตามสัมภาษณ์กรรมการฝ่ายต่าง ๆ เพื่อให้สมาชิกได้ทราบถึงผลงานของแต่ละฝ่ายว่าดำเนินงานตามเป้าหมายไปอย่างไรบ้างแล้วดังนี้:

* หมายความว่ามืออะไรจะต้องทำอีกมากหรือใจคะ

* คืออย่างนี้ค่ะ ที่จริงแม้ว่าสมาคมของเราทั้ง E-mail address และเว็บไซต์ หรือโฮมเพจ มาประมาณ 3-4 ปีแล้วก็ตาม แต่สมาคมก็มีโครงการอะไรใหม่ๆเพิ่มเติมเรื่อยไม่เคยหยุดอยู่กับที่ ก็เป็นหน้าที่ที่จะต้อง update ข้อมูลในโฮมเพจให้ทันเหตุการณ์ตลอดเวลา ซึ่งเป็นงานที่หนักหนาเอาการเหมือนกันเพราะเราไม่ได้จ้างให้บุคคลภายนอกมาทำงานนี้โดยเฉพาะ ก็จึงทำได้ไม่ค่อยรวดเร็วทันใจสมาชิกเท่าไรนัก

* เห็นมีโครงการจะทำทศวรรษของการสัมมนาทุกเรื่องไว้ในโฮมเพจให้สมาชิกเข้าไปอ่านเองได้ด้วย

* ใช่ค่ะ แต่กรุณาออกสักพักนะคะ รวมทั้งการสมัครสมาชิกหรือสัมมนาและจ่ายเงินทางอินเทอร์เน็ตด้วยค่ะ

* ชอบคุณค่ะ ยินดีจะรอค่ะ

ฝ่ายขายทะเบียน (คุณอนรรฆวน มาสาน)

* ตาม สวัสดิ์ค่ะ แหม...คำถามแรกเห็นจะไม่ใช่เรื่องอะไรหรอกคะ อยากทราบว่าขณะนี้สมาชิกที่ท่านแล้วคะ?

* ตอบ สวัสดิ์ค่ะ นึกแล้วเชื่อว่าต้องเป็นคำถามนี้ เรามีสมาชิกสองประเภทนะค่ะ คือสามัญรายปี กับตลอดชีพ ถึงบัดนี้เรามีสมาชิกประเภทสามัญรายปีรวม 4,035 ท่าน ประเภทตลอดชีพ 811 ท่าน รวมแล้วเกือบก็ห้าพันกว่านะค่ะ...

* ตาม จำนวนสมาชิกขนาดนี้นับว่าเป็นไปตามเป้าหมายไหมคะ?

* ตอบ ในป็นนี้มีผู้สมัครเป็นสมาชิกรายปีมาก และโอนเป็นสมาชิกประเภทตลอดชีพก็มาก แต่ก็ยังไม่ถึงเป้าหมายที่เราประชุมกันที่บางปะกงจำได้ไหมคะ เราตั้งเป้าว่าจะมีสมาชิก 2 หมื่นท่านภายในปี 2543 นี้แหละค่ะ ก็คงต้องประชาสัมพันธ์กันหนักหน่อย

* ตาม การขอแปลงสภาพจากสมาชิกประเภทสามัญรายปี เป็นสมาชิกตลอดชีพต้องทำอย่างไรบ้าง แล้วประโยชน์ที่จะได้ละคะ?

* ตอบ ได้สิทธิประโยชน์มากมายค่ะ อย่างเช่น เข้าร่วมสัมมนาในอัตราพิเศษ สมัครตั๋วหรือสอบ C.P.S. ในอัตราพิเศษเข้าร่วมในโครงการ Field Trip ของฝ่ายกิจกรรมการพิเศษได้เป็นกรณีพิเศษ เข้าฟังบรรยายรายการ Food for Thought ฟรีเป็นพิเศษอีกเยอะแยะ ค่ะคุณคะกับจำนวนเงิน 500 บาทเป็นค่าแปลงสภาพสมาชิก

* ตาม งานทะเบียนที่ผ่านมามีปัญหา อุปสรรคอะไรบ้าง?

* ตอบ ต้องนับว่าสมาชิกให้ความร่วมมือมากเลยคะ อย่างเช่น การ



บริษัท เม็งเซ้ง พลาสติก จำกัด

บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพค จำกัด

ผู้ผลิต ภาชนะบรรจุภัณฑ์พลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube

8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อยเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329

ทำบัตรสมาชิกประเภทตลอดชีพก็สรุปถ่ายมาให้รวดเร็วดี บางท่านก็โทรเข้ามาสอบถามจีปดะ ปัญหาที่มีบ้างค่ะ แต่ก็เป็นเรื่องปกติของการทำงาน ยินดีเสมอค่ะ...

* เลขาธิการ ขอขอบคุณมากนะคะ สมาชิกได้ทราบแล้วก็ขอเชิญชวนแปลงสภาพเป็นประเภทตลอดชีพกันมาก ๆ นะคะ...

ฝ่ายทรัพยากร (คุณผัดหมื่น มนตราลักษณ)

* ดาม สวัสดิ์ค่ะ แหม...คำถามที่จะถามนี่นะ ไม่ใช่ขงกรอกนะคะ แต่อยากทราบว่าสมาคมมีเงินอยู่เท่าไรคะ?

* ตอบ สวัสดิ์ค่ะ สมาคมของเราไม่มีเงินอยู่ราว ๆ หนึ่งล้านบาท เก็บไว้ในรูปของสลากออมสิน 500,000 บาท ที่เหลือก็ฝากไว้ในธนาคารค่ะ

* ตัวเลขนี้เข้าเป้าหมายไหมคะ?

* ยังอยู่ในเป้าหมายค่ะ สมาคมเรามีได้แสวงผลกำไรทางธุรกิจก็จริง แต่จำเป็นต้องเก็บหอมรอมริบไว้เพื่อจัดบริการทางวิชาการและวิชาชีพให้สมาชิก อีกทั้งต้องเผื่อไปในการหาที่อยู่ถาวรในอนาคตด้วยค่ะ

* แล้วเก็บค่าสมาชิกเพียงร้อยบาทอย่างนี้ จะไหวหรือคะ?

* สมาคมเรามีอายุ 11 ปีแล้ว เก็บค่าสมาชิกร้อยเดียวมาตลอดตั้งแต่เริ่มต้น ตอนนั้นก็ยังมีเงินล้านแล้วไง เราต้องคิดหาเงินวิธีอื่นที่ไม่ใช่ไปเพิ่มค่าสมาชิกค่ะ

* ขอขอบคุณค่ะ สมาชิกทั้งหลายคงสบายใจได้แน่ะว่าจะคงไม่มีการขึ้นราคาค่าสมาชิก

ฝ่ายปฏิบัติการและประชาสัมพันธ์ (คุณพรทิพา ชูดีมาเทรินทร์)

* ดาม สวัสดิ์ปีใหม่ค่ะ คุณพรทิพา สมาคมฯ ของเราจะคุ้นหูคุ้นตาสาธารณชนมากแค่ไหน ก็ฝากไว้ที่ฝ่ายปฏิบัติการและประชาสัมพันธ์แหละนะคะ?

* ตอบ สวัสดิ์ค่ะ จะตอบอย่างไรดีล่ะคะ งานประชาสัมพันธ์เป็นเรื่องที่ต้องทำติดต่อกันและสม่ำเสมอไม่ว่าจะเป็นกิจกรรมของสมาคมฯ โดยตรงหรือของแต่ละฝ่าย แต่ที่เน้นก็เป็นเรื่องทำให้สาธารณชนได้รู้จักสมาคมฯ ของเรามากขึ้น เช่น นำ "โลโก้" และ "สโลแกน" ของสมาคมฯ ลงในวารสาร "กรุงเทพธุรกิจสุขภาพ" เป็นการเผยแพร่ให้สมาชิกชีววัฒน์ได้ทราบ สมาชิกชีววัฒน์จะมีประมาณ 20,000 คน เผยแพร่รายการอบรมสัมมนาที่สมาคมฯ ของเราจัดในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยและพยาบาล รวมทั้งเจ้าหน้าที่ของโรงพยาบาลกรุงเทพจะได้รับและทราบการประชาสัมพันธ์ และน่าจะไปถึงลูกค้าของโรงพยาบาลด้วย ที่ทำนี้รวมถึงโปรซัวร์ฝึกอบรมสัมมนาด้วยนะ เรายังติดตามบอร์ดต่างๆ ของโรงพยาบาลกรุงเทพ ส่วนงานด้านอื่นๆ ก็เป็นงานประชาสัมพันธ์ปกติที่ทำอยู่แล้ว เช่นการเผยแพร่กิจกรรมของสมาคมฯ ด้วยรูปถ่าย ข่าวสารของสมาคมฯ เป็นระยะอย่างที่เราทราบนั่นแหละค่ะ

* ดาม ได้ข่าวว่าได้นำโครงการวุฒิบัตร C.P.S. และ C.P.K. ไปเผยแพร่สู่สถาบันการศึกษาบางแห่งด้วย

* ตอบ ใช่ค่ะ...ก็เริ่มต้นที่โรงเรียน "เทคโนโลยีพลนิชการ" อำเภอเมืองพลจังหวัดขอนแก่น เป็นโครงการร่วมมือระหว่างทางโรงเรียนกับสมาคมฯ ของเรา โดยการจัดติวและสอบให้นักศึกษาที่สนใจในวิชาจัดซื้อ

* ดาม นักศึกษาให้ความสนใจมากน้อยเพียงใดคะ?

* ตอบ น่าดีใจค่ะ มีนักศึกษาถึง 79 คนเข้ารับการติวซึ่งใช้เวลา 2 วัน โดยที่งานติวเตอร์ของฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ เมื่อวันที่ 26 และ 27 พฤศจิกายนที่ผ่านมา แล้วก็สอบเมื่อวันที่ 28 บรรดาคณาจารย์ที่นั่นก็สนใจสมัครเข้ารับการติวและสอบถึง 9 ท่านนะ และนำเล่มสอบจริงที่ทั้ง 9 ท่านสอบผ่านทั้งหมดเลยละคะ

* ดาม ขอแสดงความยินดีด้วย หวังว่าโครงการนี้จะเผยแพร่ไปยัง

สถาบันอื่นๆ ในไม่ช้า อีกเรื่องหนึ่งที่ได้ทราบข่าวมาคือโครงการขยายฐานของสมาคมฯ ไปยังภูมิภาคต่างๆ มีวัตถุประสงค์อย่างไร และความคืบหน้าล่ะคะ?

* ตอบ โครงการนี้ที่มีมาจากการประชุมระดมสมองของคณะกรรมการฯ และท่านที่ปรึกษาที่บางปะกงว่าสมาคมฯ น่าจะไปจัดตั้งศูนย์ยังภาคต่างๆ หรือในจังหวัดต่างๆ นอกจากกรุงเทพฯ ซึ่งน่าจะทำให้สมาชิกในต่างจังหวัดได้รับทราบข่าวสารเทคโนโลยีที่สะดวกรวดเร็ว มีการร่วมมือร่วมใจที่ใกล้ชิดกันมากขึ้นที่มีแนวโน้มว่าจะจัดตั้งได้ก็ทีมนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด สมาชิกที่นั่นมีความตั้งใจมากที่จะรวมตัวกันเป็นศูนย์ฯ อย่างที่ว่า และสมาคมฯ ก็มีนโยบายว่าไม่ว่าศูนย์ที่ตั้งขึ้นจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของสมาคมฯ หรือไม่ก็ตาม สมาคมฯ ก็จะทำให้การสนับสนุนการถ่ายทอดเทคโนโลยีอย่างเต็มที่ เราต้องการรักษาระดับฐานของวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชนให้เป็นที่ยกย่องของสังคมตลอดไป อย่างไรก็ตามภายใต้นโยบายดังกล่าวนี้ จะสำเร็จมากน้อยก็อยู่ที่บรรดาสมาชิกทั้งหลายเองประกอบกับการอุดหนุนทางด้านการเงินเท่าที่จะเป็นไปได้ของสมาคมด้วย

* เลขาธิการ ฟังดูแล้วก็น่าจะเป็นผลดีแก่สมาชิกทั้งหลายโดยเฉพาะในต่างจังหวัด ขอให้โครงการนี้สำเร็จตามวัตถุประสงค์นะคะ ขอขอบคุณมากค่ะ...

ฝ่ายกิจกรรมพิเศษ (คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร)

* ดาม ไกล่ถึงเทศกาลปีใหม่แล้ว เลยขอถือโอกาส "สวัสดิ์ปีใหม่" เลยนะคะ...วันนี้จะขอสัมภาษณ์หน่อยนะค่ะ ฝ่ายกิจกรรมพิเศษนี้สมาชิกบางท่านฝากถามมาว่าเรื่อง Field Trip นี้จะจัดให้บ่อยขึ้นอีกได้ไหม คราวหน้าจะจัดไปที่ไหน อย่างไรบ้างแบบเดี๋ยวก่อนก็น่าสนใจ โรงงานผลิตอุปกรณ์ไฟฟ้า โรงงานทำหินอ่อน หลายโรงงานเลย แล้วปีก่อนๆ สมาคมฯ เคยจัดทัศนศึกษาไปค้างแรมที่กาญจนบุรีบ้าง หัวหินบ้าง โครงการนี้เป็นอย่างไร แล้วสมาชิกทุกคนจะมีสิทธิ์แค่ไหนคะ คุณสมเกียรติ?

* ตอบ สวัสดิ์ปีใหม่ครับ (หัวเราะ) ท่านเลขาธิการ ตกลงผมจะตอบคำถามไหนก่อนดีละครับ เอาเป็นว่า เรื่อง Field Trip ก่อนดีกว่า เรื่อง Field Trip นี้ ดูๆ ไปจะเป็นเรื่องง่าย ๆ ก็ไม่ผิดหรอกครับ เข้าไปชมโรงงาน บ่ายก็เดินทางกลับ ใช้เวลาไป 1 วัน แต่กว่าผมจะติดต่อได้ลำบากเหมือนกัน ผู้บริหารของเขาก็มองดูว่าเราเป็นใคร เป็นเรื่องของซีเคียวริตี้ทางธุรกิจ เราต้องเข้าใจ ก็ไม่ว่ากัน ถ้าฟังปัจเจกสมาชิกจะขอเข้าชมอยาก ไม่ใช่ว่าเขาไม่อนุญาตเลยแหละ ยังอีกครับ ต้องไปเซอร์เวย์อีกที่เขาสองเที่ยว บังเอิญที่งานเราพร้อม ช่องทางติดต่อก็ยาก แต่เราก็พยายาม โรงเบียร์ไม่มีสมาชิกสนใจบ้างหรือครับ ท่านเลขาฯ แล้วอย่างไรกลั่นเป็นใจ ผมคำนึงอยู่เสมอเลย จริงๆ เรื่องไปกลับของสมาชิกเราต้องปลอดภัย หลาย Trip ที่ผ่านมาก็โอเคนะ ที่ให้ความร่วมมือก็จองแล้วมา ส่วนที่จองแล้วไม่มาก็ทำให้คนอื่นเสียสิทธิ์ ส่วนมาโดยไม่ได้จองนั้นขอให้เป็นเรื่องไปสัมมนาดีกว่า ก็ไม่ว่ากัน เรื่อง Field Trip นี้ต้องจองเราเปิดให้สมาชิกตลอดชีพก่อน เราเน้นตรงนี้ อีกหน่อยเปิดกว้างครับ เอาแค่นี้ก่อน สถานที่มันบังคับ ผมอยากให้ไปกันเยอะๆ ะไรๆ มันต้องสิบปากว่า ไม่เท่าตาเห็น ผมรับรอง โครงการก่อสร้างรถไฟฟ้ามหานครสายเฉลิมรัชมงคลที่เพิ่งพาไปชมกันล่าสุดนี้เป็นใจครับ ก็รถไฟฟ้าใต้ดินสายสีน้ำเงินนั้นเอง หลายคนชื่นชม จะจัดซ้ำอีกหรือ อีกหลายที่ยังไม่ได้ไปโรงงานแพนเอเชียฟูดแวร์ (มหาชน) ที่ศรีราชาที่เยี่ยม เราไปกันมาแล้วจัดแล้วจะว่าไม่มีที่ติ ก็ไม่เชิง มีอะไรที่ต้องปรับปรุงอีก สมาชิกต้องคอยติดตามข่าว รับได้อย่างมากก็ไม่เกิน 40 คน รถโค้ชหรือรถตู้ต้องดูอีกที ปีละ 3-4 trip นี้ผมก็ว่าโอเค แล้วแต่สมาชิกก็ต้องดูนโยบายด้วย

* ดาม คุณสมเกียรติ...แล้วเรื่องทัศนศึกษาล่ะคะ...?

* ตอบ ยังครับ ยังวางแผนอยู่ในใจเหมือนกัน แต่เศรษฐกิจยุค ไอเอ็มเอฟ แบบนี้ พุดก็พุด ที่ทำกันมาก่อนก็เหมือนกัน เป็นเรื่องให้ โบนัสแก่สมาชิกจริงๆ รายรับไม่คุ้มรายจ่าย เราก็ทำเขาเรียกว่าเป็น อภินันทนาการ ออกจะพุดไปถึงกันขาดลาปีหน้าเลย เชิญกันไว้ล่วงหน้า เขาเรียกว่างาน 1 th APCON ที่มาเลเซีย อยากให้ไปกันให้มากๆ ได้อะไร ที่ใหม่ๆ ในวงการของพวกเราเยอะมาก

* ถาม ค่าใช้จ่ายเป็นอย่างไรบ้าง..?

* ตอบ พอได้ๆ ผมเองไปมา 2 ครั้ง ก็โอเคนะ เราต้องรู้สึกว่าเป็น ความรู้ คุ้มครับ...ไม่แพงนะ ต้องบอกว่าอย่างนั้น ครั้งที่ 11 นี้ ว่าที่จริงผมพร้อมนะ...

* เลขาธิการ เอาละคะ...สมาชิกจะได้ข่าวสารเรื่องราวของสมาคมฯ ก็จากวิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชน ต้องติดตามข่าวคราวกันต่อไปอีก หลายโครงการ วันนี้ต้องขอบคุณคุณสมเกียรติ สวัสดิ์ศรีคะ...

* สวัสดิ์ศรีครับ

ฝ่ายฝึกอบรม/สัมมนา (คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์)

* ถาม สวัสดิ์ศรีคะคุณกิตติกร สมาคมฯ จะเผยแพร่ข่าวคราวกิจกรรม ต่างๆ ของสมาคมสู่สมาชิก อยากให้ฝ่ายฝึกอบรม/สัมมนาแถลงผลงาน ในรอบปี รวมทั้งมีอะไรที่จะฝากไปถึงสมาชิกบ้าง การสัมมนาครั้งล่าสุด เป็นอย่างไรบ้างคะ..?

* ตอบ สวัสดิ์ศรีคะ ฝากสวัสดิ์ศรีไปถึงสมาชิกๆ ทุกท่านด้วยนะฮะ ปีที่ผ่านมาที่มีความรู้สึกหลายๆ บริษัท หลายๆ องค์กรเริ่มกลับเข้าสู่ สภาพเดิมกันบ้างแล้ว โดยหันมาพัฒนาบุคลากรของตนด้วยการส่ง บุคลากรเข้าอบรมสัมมนาเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ หลังจากที่รัดเข็มขัดกันจน เอะก๊วกกันถ้วนหน้า สมาคมฯ จัดสัมมนารวมทั้งสิ้น 12 ครั้ง เฉลี่ยก็เดือน ละหนึ่งครั้ง

* ถาม หลักสูตรสัมมนาหัวข้อใดที่เป็นที่สนใจของสมาชิกในรอบปี ที่ผ่านมา และในปีหน้าสมาคมจะจัดสัมมนาได้มากครั้งขึ้นหรือไม่ มี หัวข้อใดที่เป็นเรื่อง hot issue บ้างคะ...?

* ตอบ เรื่องที่สมาชิกให้ความสนใจเข้าสัมมนาและต้องจัดถึง 2 ครั้งในรอบปีที่กำลังจะผ่านไปก็คือเรื่อง "การประเมินบุคลากรตามความ ตกลงเกณฑ์" และเรื่องพิธีการบุคลากรด้วยระบบอีดีไอ รวมทั้งการเชิญ วิทยากรจากต่างประเทศมาบรรยาย เช่น Mr. Allan Ang จากประเทศ สิงคโปร์ซึ่งได้รับความสนใจจากสมาชิกเกินความคาดหมาย เป็นคอร์สที่ บรรยายเป็นภาษาอังกฤษ ความจริงเราตั้งใจจะนำเรื่องที่เป็น hot issue มาจัดอยู่เสมอ แต่ต้องยอมรับว่าความต้องการมีหลากหลาย และ เทคโนโลยีความรู้ต่างๆ ก็ไปเร็วมาก เรื่องซัพพลายเชน เรื่อง ECR เหล่า นี้เราอยากให้สมาชิกมีความรู้แน่นๆ วิทยากรที่เราเชิญมาบรรยายเป็นผู้ รู้จริงและอยู่ในวงการจริงๆ ปีหน้าคงต้องดูทิศทางกันอีกที่ ถ้าจัดได้เดือน ละ 2 ครั้งก็ต่อนับว่าเก่ง ที่งานของฝ่ายฝึกอบรมก็เหมือนที่มุ่งงานอื่นๆ เรามีภาระงานประจำกันทั้งนั้น แต่ด้วยใจรัก อยากให้สมาชิกได้รับรู้ เรียนรู้กันมากๆ การเรียนรู้ไม่มีที่สิ้นสุดคะ

* ถาม สมาชิกบางท่านฝากถามว่า ปีหน้าฟ้าใหม่ จะจัดสัมมนากันที่ไหน ที่ผ่านมารีเอตสถานที่และบริการยังไม่ถึงขนาดพอใจ?

* ตอบ คิดว่าปีหน้าสถานการณ์เศรษฐกิจจะผ่อนคลายไปในทางดี ขึ้น สมาคมฯ เองก็ปรับระดับประคองตัวมาตลอด คาดว่าปีหน้าหลายอย่าง จะดีขึ้นคะ ฝากถึงสมาชิกทุกท่านให้ติดตามข่าว เราจัดสัมมนาในอัตราที่ ย่อมเยามากเมื่อเทียบกับสถาบันอื่น

* เลขาธิการ ยินดีคะ สมาชิกคงจะได้รับข่าวจาก "วิสัยทัศน์ฯ" ของ เรานะคะ ต้องขอขอบคุณทีมของฝ่ายฝึกอบรมสัมมนามากคะ

ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ (คุณวิเชียร แก้วชินพร)

* เลขาธิการ สวัสดิ์ศรีคะคุณวิเชียร คงต้องถามเป็นคำถามแรกเลยนะ คะ เรื่องวุฒิบัตร C.P.K และ C.P.S. มีความก้าวหน้าไปอย่างไรบ้างคะ?

* ตอบ สวัสดิ์ศรีครับ เรื่องวุฒิบัตร C.P.K. และ C.P.S. ต้องนับว่ามี ความก้าวหน้าไปมาก ในปีที่ผ่านมาเราจัดสอบไปรวม 4 ครั้ง มีผู้สอบผ่าน อีกหลายสิบท่าน รวมถึงขณะนี้ผู้สอบได้ C.P.K แล้ว จำนวน 167 ท่าน และได้ C.P.S. จำนวน 79 ท่าน เราวางแผนว่าต่อไปเราจะจัดสอบทุกปลาย ไตรมาส นั่นก็คือทุกวันอาทิตย์สุดท้ายของไตรมาส เท่ากับปีละ 4 ครั้ง คอน เซ็ปของเราคือเราอยากให้สมาชิกสอบกันได้มากๆ สมาชิกที่เคยสอบ แล้วไม่ผ่าน ถ้าสมัครสอบอีกเราจะลดค่าสมัครสอบลงครึ่งหนึ่ง เพื่อไม่ให้ เป็นภาระต้นทุนของสมาชิกมากเกินไป และมีโอกาสเข้าสอบเร็วขึ้น ไม่ ต้องรอสอบปีละ 2 ครั้งเหมือนเมื่อก่อน

* ถาม การจัดติวจะมีขึ้นทุกครึ่งก่อนสอบหรือไม่?

* ตอบ เรื่องการติวเป็นเรื่องที่กำหนดขึ้นเป็นคราวๆ เราไม่ถือเป็น หลักว่าจะต้องจัดติวทุกครั้ง แต่ถ้าสมาชิกเรียกร้องมาก เรายินดีจัด เท่า ที่สังเกตจากจำนวนสมาชิกเข้าสอบมีมากขึ้นเรื่อยๆ แสดงว่าสมาชิกเห็น ความสำคัญของวุฒิบัตรนี้

* ถาม ถ้าสอบได้ 1 หรือ 2 ทักษะวิชาแล้ว มีสิทธิ์จะรักษาสถานภาพ ไว้ได้นานเท่าใดเพื่อรอสอบจนครบ 3 ทักษะวิชาแล้วขอรับวุฒิบัตร

* ตอบ ที่เรากำลังกฎเกณฑ์ไว้ในปัจจุบันต้องไม่เกิน 3 ปี ไม่ว่าหมวด วิชาใด แต่คอนเซ็ปของพวกเรา น่าจะกำหนดเฉพาะหมวดวิชาที่ 3 คือวิชา current issue เท่านั้น ตัวอย่าง C.P.K. ซึ่งเป็นหมวดวิชาที่ 1 ได้แล้วได้เลย ไม่ต้องมาสอบกันใหม่ ใครที่ทรงวุฒิบัตรนี้ก็มาสอบเพิ่มเติมปรับเป็น C.P.S. ได้ไม่ว่าเมื่อไร เรื่องนี้คงต้องปรึกษากันอีก

* ถาม ในดวงของการทำงานวิชาชีพจัดซื้อ วุฒิบัตรทั้งสองระดับ มีบทบาทความสำคัญหรือสนับสนุนผู้ทรงวุฒิบัตรในแง่ของคุณสมบัติของ ผู้สมัครงานขนาดไหน?

* ตอบ อยากจะพูดว่า ทั้งสองหลักสูตรวุฒิบัตรเริ่มมีความสำคัญ มากขึ้นเรื่อย เราเผยแพร่หลักสูตร C.P.K. นี้ไปตามสถาบันการศึกษาหลาย สถาบัน เราอยากเห็นนักศึกษาที่จบออกมา ถ้าได้ทำงานจัดซื้อ ก็อยาก เห็นเขามีความรู้ด้านนี้ติดตัวมาตั้งแต่จบการศึกษา หลายสถาบันจึง ร่วมมือกับเราจัดติวและสอบ C.P.K. ซึ่งรวมถึงบริษัทเอกชนถ้ามีผู้สอบถึง 10 คนเราจะเข้าไปจัดสอบให้ ปัจจุบันถ้าได้อ่านหน้าโฆษณารับสมัครงาน จะเห็นบางบริษัทกำหนดว่าถ้าผู้สมัครมีวุฒิบัตร C.P.K. จะได้รับการ พิจารณาเป็นพิเศษ แปลว่าวงการจัดซื้อเริ่มเห็นคุณค่าของวุฒิบัตรแล้ว ท่านที่เตรียมตัวมาไม่พร้อม ถ้าสอบไม่ผ่านบางวิชาในครั้งแรก อย่าเพิ่ง ถอยครับ ผมขอให้สมัครสอบใหม่ เราลดค่าสมัครสอบให้ท่าน และถ้า เป็นสมาชิกประเภทตลอดชีพ ก็จะลดลงไปอีก ขอให้ติดตามข่าวครับ

* ถาม ต้องเตรียมตัวอย่างไรบ้างก่อนเข้าสอบ?

* ตอบ ไม่ว่าจะป็นหมวดวิชาใด ถ้าจะสอบให้ได้ก็ต้องมีความรู้รับ การที่หวังจะเผื่อฟลุ๊คสอบได้คงยาก สมาคมมีตำราขายในราคาถูก เรา เรียกว่าเป็น study guide ก็จะช่วยผู้สมัครสอบให้มีแนวทางที่ชัดเจนมากขึ้น

* ถาม ถ้าได้รับวุฒิบัตรแล้ว ต้องสอบเพื่อรักษาสถานภาพทุกกี่ปี หรือไม่ คราวต่อไปจะสอบเมื่อไรคะ?

* ตอบ ไม่ต้องครับ ได้แล้วได้เลย เรากำหนดวันสอบครั้งต่อไปวัน อาทิตย์ที่ 26 ธันวาคม 2542 ครับ

* เลขาธิการ คงต้องประชาสัมพันธ์ให้ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพท่อนย ่นะคะ สมาชิกผู้สนใจรีบสมัครเข้ามาได้แล้วคะ สุดท้ายต้องขอขอบคุณ ทีมงานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพเป็นอย่างมาก สวัสดิ์ศรีคะ...

* สวัสดิ์ศรีครับ...