

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 44 มกราคม 2543 /สำหรับผู้อ่านใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สวัสดิ์ ปี-2-ล

ผ่านไปแล้วอีกหนึ่งปี แต่สำหรับบางคนอาจถือเป็นการตื่นเต้นกว่าหลายปีที่เคยมีมา เพราะได้มีการลุ้นอย่างระทึกใจเกี่ยวกับปัญหาวิกฤต บางคนอาจลุ้นให้เงินฝากในธนาคารงอกเงยขึ้นอย่างปาฏิหาริย์ หรืออาจลุ้นให้เงินกู้หนี้สินค่าผ่อนบ้านผ่อนรถหายวับกลายเป็นศูนย์ ส่วนบางคนแม้จะไม่เกี่ยวข้องกับ Y2K เลยสักนิดเดียว แต่ก็ถูกสื่อมวลชนประโคมข่าวก็ยิบทุกวันจนพลอยตื่นเต้นตามไปกับเขาด้วย ถึงกับนั่งเฝ้าหน้าจอกวีดีตั้งแต่บ่ายจนถึงรุ่งเช้า ก็สนุกและมีรสชาติไปอีกแบบหนึ่ง

คงไม่มีผู้อ่านท่านใดสงสัยและครุ่นว่า Y2K คืออะไร เพราะเขาพูดกันมาหลายปีแล้ว K หมายถึง Kilo หมายถึง 1000 ดังนั้น Y2K หรือ Year 2 Kilo จึงหมายถึงปี ค.ศ.2000 และเราก็แปลว่า ปี-2-ล หรือ ปี 2 โล อะไรทำนองนี้ จะได้แก่แบบไทย ๆ

ในรอบปีที่ผ่านไปนั้น สมาคมฯของเราทำอะไรกันบ้าง ท่านสมาชิกก็คงจะได้อ่านจากจุลสารหรือจดหมายข่าวฉบับที่แล้วคือฉบับที่ 43 ประจำเดือนธันวาคม 2542 ซึ่งเลขอาธิการได้ตามสัมภาษณ์กรมการฝ่ายต่าง ๆ เอาไว้แล้ว ส่วนที่ผมจะเขียนในฉบับนี้ก็ถือเป็นการเก็บตกหรือเล่าเรื่องสู่กันฟังเบา ๆ ในยามเริ่มต้นปีใหม่ ซึ่งมีหลายเรื่องดังต่อไปนี้

■ เรื่องที่หนึ่ง สมาคมฯ เคยจัดประชุมระดมสมองในหมู่กรรมการและท่านที่ปรึกษา เกี่ยวกับจุดจุดจุดและทิศทางการบริหารงานสมาคมฯ หรือที่เราเรียกกันดีว่า SWOT Analysis ในบรรดาข้อคิดที่ได้มามากมายนั้นมียุทธศาสตร์หนึ่งคือ เราจะขยายกิจการหรือสร้างเครือข่ายของสมาคมฯ ออกสู่ภูมิภาค โดยมีจุดประสงค์เพื่ออำนวยความสะดวกให้สมาชิกที่อยู่ในแต่ละภูมิภาค จะได้ไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาเข้าร่วมประชุมสัมมนาถึงในกรุงเทพฯ อีกทั้งยังสามารถจัดประชุมสัมมนาในเนื้อหาที่ต้องการได้อย่างแท้จริงและตรงใจมากกว่าด้วย

บัดนี้สมาคมฯ ก็ขอให้คุณมณฑนา มนตราลักษณ์ หรือญญิกของสมาคมฯ เป็นผู้ประสานงานนัดหมายสมาชิก และผู้สนใจที่ทำงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดและบริเวณใกล้เคียง มาพบปะปรึกษาหารือกัน และกำลังจะต้องนัดหมายรอบที่สองต่อไปว่า จะตัดสินใจทำอะไรและทำอย่างไรกันต่อไปในเร็ว ๆ นี้

สมาชิกที่อยู่ในภูมิภาคจุดอื่น หากเห็นดีเห็นชอบกับไอเดียนี้ ก็กรุณาติดต่อเสนอข้อคิดเห็นมาที่สมาคมฯ ได้เลยนะครับว่าท่านต้องการให้สมาคมฯ ไปตั้งศูนย์ไว้ที่ไหนอีก เราจะพิจารณาตอบสนองให้ หากเห็นว่าพอมีลู่ทางจะเกิดได้ สมาคมฯ จะปล่อยให้สมาชิกที่อยู่ในย่านนั้นจัดตั้งกรรมการขึ้นบริหารกันเอง อีกทั้งจะออกเงินสนับสนุนกิจกรรมของแต่ละภูมิภาคให้สามารถดำเนินงานได้โดยไม่ต้องเหนือบ่ากว่าแรงครับ สบายใจได้

■ เรื่องที่สอง เราได้เชิญชวนให้สมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ เข้ามาสังเกตการณ์ในการประชุมกรรมการ ซึ่งมีเป็นประจำทุกเดือนตามโรงแรมต่าง ๆ นอกจากได้รับทราบกิจการของสมาคมฯ อย่างใกล้ชิดแล้ว



โดย เชี่ยวชาญ รัตนมัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมฯ

ยังมีโอกาสได้รับฟังรายการบรรยายดี ๆ ของ “Food for thought” หรือ “อาหารสมอง” โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และร่วมรับประทานอาหารและสังสรรค์กับกรรมการ ทั้งหมดนี้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ และอนุญาตให้เฉพาะสมาชิกประเภทตลอดชีพเท่านั้น คราวต่อไปจะเชิญวิทยากรมาเล่า “เทคนิคการพูดกับต้นไม้” ให้ฟัง คอยติดตามข่าวให้ดีนะครับ

■ เรื่องที่สาม การสอบ C.P.S./ C.P.K. ครั้งที่ 17 เมื่อวันอาทิตย์ที่ 26 ธันวาคม 2542 ได้แจ้งผลสอบไปให้แต่ละคนเป็นที่เรียบร้อยแล้วสรุปภาพรวมได้ดังนี้

วิชาที่ 1 - การจัดซื้อ มีผู้สอบ 24 คน สอบได้ 13 คน คะแนนต่ำสุดคือ 40% คะแนนสูงสุดคือ 80% มี 2 คนคือ คุณนิตชาล อุดมวงศ์วิวัฒน์ และ คุณพรวิไล มาศสกุลพรรณ

วิชาที่ 2 - การบริหาร มีผู้สอบ 25 คน สอบได้ 19 คน คะแนนต่ำสุดคือ 50% คะแนนสูงสุดคือ 78% ได้แก่ คุณทศพร จุฑารัตน์

วิชาที่ 3 - ความรู้ทั่วไป มีผู้สอบ 21 คน สอบได้ 16 คน คะแนนต่ำสุดคือ 45% และคะแนนสูงสุด 82% ได้แก่ คุณเอกรินทร์ รอยกุลเจริญ

การสอบครั้งถัดไปจะจัดในเดือนมีนาคม 2543 โดยจะมีการติวเข้มวิชาที่ 1 ในวันเสาร์-อาทิตย์ของสัปดาห์แรก ติวเข้มวิชาที่ 2 ในวันเสาร์-อาทิตย์ของสัปดาห์ที่ 2 ติวเข้มวิชาที่ 3 ในวันเสาร์-อาทิตย์ของสัปดาห์ที่ 3 และสอบทั้ง 3 วิชาในวันอาทิตย์ของสัปดาห์ที่ 4 ผู้ที่เคยสอบมาแล้วแต่ยังไม่ผ่าน และถ้าสมัครสอบอีก จะได้รับส่วนลด 50% ในวิชาที่สอบซ้ำ

ผู้ที่ได้รับวุฒิปับตร C.P.S. ไปแล้ว ต้องการจะอาสาเข้ามาช่วยติวเข้ม ช่วยคุมสอบ ช่วยตรวจข้อสอบ และช่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ประเภท Cosmetic Tube

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

กรุณาแจ้งชื่อไปที่สมาคมฯ ได้เลยครับ รายการนี้มีข้อแม้ว่าผู้อาสาสมัครต้องได้รับวุฒิปับตร C.P.S. แล้วเท่านั้น จึงจะอนุญาตให้เข้ามาช่วยงานนี้ได้

■ เรื่องที่สี่ โครงการ C.P.K. สัญจร โครงการนี้เราปรารถนาจะถ่ายทอดวิชาความรู้ในด้านการจัดซื้อให้แก่บัณฑิตศึกษา ในสถาบันต่าง ๆ โดยใช้เนื้อหาของ C.P.K. เป็นแกนหลัก เราส่งทีมงานและวิทยากรไปช่วยจัดการเรียนการสอน 2 วัน ๆ ละ 6 ชั่วโมง จากนั้นก็จัดสอบ C.P.K. ให้ในวันรุ่งขึ้น โดยใช้เวลาอีก 1 ชั่วโมง นิสิตนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการนี้ จะมีสิทธิ์เข้าเรียน 2 วัน เข้าสอบ 1 ชั่วโมง และถ้าเขาสอบผ่าน ก็จะได้รับประกาศนียบัตร C.P.K. อีกทั้งให้ได้



1



2



3

สิทธิ์เป็นสมาชิกสามัญอีก 1 ปีด้วย

โครงการนี้ปกติแล้วจะต้องเสียค่าใช้จ่ายรวมทั้งสิ้น 7,900 บาทต่อคน แต่ปัจจุบันสมาคมฯ ลดราคาให้แก่วงการศึกษาคิดเพียง 500 บาทต่อคนเท่านั้น สมาคมฯ จะเป็นผู้ออกค่าเดินทางของทีมงานและวิทยากรเอง ออกค่าที่พักและอาหารเอง สิ่งที่สถาบันการศึกษาต้องออกแรงทำเองคือ นำเอกสารประกอบการเรียนการสอนที่สมาคมฯจัดทำต้นฉบับให้ ซึ่งมีความหนาประมาณ 125 หน้า ไปจัด

ถ่ายเอกสารจำหน่ายแจกให้แก่บัณฑิตศึกษา จัดหาห้องประชุมและห้องสอบ และหากต้องการจะเลี้ยงนิสิตนักศึกษาก็ต้องจัดอาหารและคือฟที่เบรคกันเอง

เมื่อต้นปี 2542 เราจัด C.P.K. สัญจรไปที่คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา มีนักศึกษาสมัครเข้าร่วมโครงการ 71 คน ผลการสอบปรากฏว่าสอบผ่าน 40 คน หลังจากสอบเสร็จแล้ว ท่านอุปนายกเลยถือโอกาสบรรยายเรื่อง "เทคนิคการสมัครงานและการเตรียมพร้อมในการถูกสัมภาษณ์เพื่อจะเข้าทำงาน" แถมฟรีให้นักศึกษาซะด้วยเลย

พอปลายปี 2542 เราจัด C.P.K. สัญจรไปที่ เทคโนโลยีพลพัฒนวิชาการ จังหวัดขอนแก่น ซึ่งศาสตราจารย์ ดร.นายแพทย์กระแส ชนะวงค์ เป็นผู้อำนวยการ ผู้สมัครเข้าร่วมโครงการนี้มีทั้งนักศึกษาและอาจารย์ นำเสียดายที่นักศึกษาในโครงการ 72 คนสอบผ่านเพียง 10 คน แต่อาจารย์ที่เข้าร่วมโครงการสอบผ่านหมดทั้ง 9 คน



4



5

ปลายเดือนมกราคม 2543 นี้ สมาคมฯจะกลับไปจัด C.P.K. สัญจรที่ราชภัฏนครราชสีมาอีกเป็นรอบที่สอง เราตั้งเป้าหมายไว้ในใจว่าจะต้องสอนและบรรยายให้ดีกว่าเดิม เพื่อให้บัณฑิตศึกษาสอบได้มากกว่าเดิมให้ได้

สมาชิกท่านใดสนใจจะให้สมาคมฯ ไปดำเนินการสอนและสอบอย่างที่ว่ามานี้ กรุณาติดต่อมาที่สมาคมฯ ได้ครับ เรายินดีจะช่วยกันพัฒนาชาติบ้านเมืองและเยาวชนของชาติไปสู่ระดับที่ดีกว่า

■ เรื่องที่ห้าถือเป็นประเพณีที่เราเห็นดีเห็นชอบด้วยกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติ ประเทศสหรัฐอเมริกา ในการจัดงาน Purchasing Month ในเดือนมีนาคมของทุกปี ซึ่งเราเริ่มจัดพร้อมกับสหรัฐอเมริกาตั้งแต่เดือนมีนาคม 2536 เป็นต้นมา สำหรับปีนี้ถือเป็นการจัดติดต่อกันมาเป็นครั้งที่ 8 แล้ว โดยจะจัดในวันเสาร์ที่ 25 มีนาคม 2543 และถือเป็นการประชุมใหญ่สามัญประจำปีไปด้วย ซึ่งจะมีการแถลงผลงานแต่ไม่มีมีการเลือกตั้ง โปรดติดตามโปรแกรมรายละเอียดและสถานที่จัดงานในเร็ว ๆ นี้ครับ

■ เรื่องที่หก ก็เป็นเรื่องขอบคุณบรรดาผู้มีอุปการะคุณรายหลัก ๆ ของเรา อันได้แก่ บริษัท โอเซ่ (ประเทศไทย) จำกัด โดยคุณสมสิทธิ์ สันติเดช ผู้สponseอร์การถ่ายเอกสารทุกชนิดให้สมาคมฯ อีกทั้งช่วยเป็นสponseอร์จัดประชุมสัมมนาให้ในบางครั้งด้วย

รายถัดไปได้แก่ คุณเอกรินทร์ ประภาพรนิยง แห่งบริษัท เม่งเซ่งพลาสติก จำกัด ผู้เป็นสponseอร์รายใหญ่ของสมาคมฯ เช่นกันในด้านการจัดทำข่าวสาร “วิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชน” ฉบับที่ท่านถืออยู่นี้ อีกทั้งยังช่วยเป็นสponseอร์จัดประชุมสัมมนาให้ในบางครั้งด้วยเช่นกัน

รายที่สามคือคุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์ แห่งบริษัท ไวท์ฮอลล์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้เป็นสponseอร์โดยให้โฆษณามาลงที่ปกหลังของข่าวสารฉบับนี้ติดต่อกันมานานแล้ว

รายที่สี่ซึ่งที่จริงเป็นอุปถัมภ์เจ้าแรกของสมาคมฯ คือคุณอนุชิต วงศ์สินธุ์เขาว์ แห่งโรงพิมพ์ พี เอส พี เอ ผู้จัดพิมพ์ข่าวสารให้สมาคมฯ พิมพ์นามบัตรและสิ่งพิมพ์อื่น ๆ ให้สมาคมฯ มาตั้งแต่สมัยเรายังเป็นชมรมนักจัดซื้อฯ จนเติบโตใหญ่มาเป็นสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในวันนี้ ก็ยังสนับสนุนกันเรื่อยมาไม่เคยทอดทิ้ง

■ เรื่องสุดท้าย ปีใหม่นี้ ผมขออาราธนาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายในสากลโลก จงช่วยดลบันดาลให้อ่านทุกท่านประสบแต่ความสุขความเจริญ คิดสิ่งใดที่ดีที่ชอบก็จงสมปรารถนาดังที่คิดทุกประการ ขอให้มั่งมีศรีสุขและร่ำรวยมาก ๆ และขออย่าให้ตกกระกำลำบาก ทั้งชาตินี้และชาติหน้า เทอญ... สาธุ



6



7



8



9

1. เตรียมอรบรับลงทะเบียนผู้จะเข้าประชุมจัดตั้งศูนย์ภูมิภาคของสมาคมฯ เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2542
2. ส่วนหนึ่งของผู้เข้าร่วมประชุมหารือเพื่อจัดตั้งศูนย์ภูมิภาค จัดที่ห้องสัมมนาของสำนักงานนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
3. ถ่ายเป็นที่ระลึกร่วมกันระหว่างคณาจารย์ของภาควิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการสถาบันราชภัฏนครราชสีมา กับคณะเจ้าหน้าที่จากสมาคมฯ เมื่อครั้งจัด C.P.K. สัญจร เมื่อวันที่ 30 มกราคม-1 กุมภาพันธ์ 2542
4. เมื่อสอบเสร็จ คณาจารย์ของราชภัฏฯ ก็ทำหน้าที่ไต่คดีคดีพิพาทเกี่ยวกับบริเวณสถานก่อนกลับกรุงเทพฯ
5. ศาสตราจารย์ ดร.นายแพทย์กระแส ชนวงค์ ผู้อำนวยการ เทคโนโลยีพลพาณิชย์การ จังหวัดขอนแก่น กล่าวเปิดงานก่อนจะเริ่มการเรียนการสอนวิชาจัดซื้อ ระหว่าง 26-28 พฤศจิกายน 2542

6. คณะกรรมการของสมาคมฯ ที่เดินทางไปอำนวยความสะดวกจัดซื้อและจัดสอบ C.P.K. ถ่ายรูปคู่กับป้ายต้อนรับหน้าโรงเรียนเทคโนโลยีพลพาณิชย์การ
7. หลังจากสอบเสร็จ คณาจารย์ของเทคโนโลยีพลา นำโดยอาจารย์ ศิริพร ชนวงค์ รองผู้อำนวยการ ก็พากรรมการสมาคมฯ ไปเลี้ยงข้าวกลางวัน
8. หลังจากอิมข้าวกลางวัน อาจารย์ ศิริพร ชนวงค์ รองผู้อำนวยการเทคโนโลยีพลา และไต่คดีคดีพิพาท ก็พากรรมการสมาคมฯ ไปเที่ยวชมเขื่อนอุบลรัตน์
9. รูปนี้ไม่เกี่ยวกับบทความฉบับนี้เลย เพียงแค่เอามาให้ดูอีกจากรุ่น ว่า เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2542 นายกสมาคมฯ ได้พาผู้ช่วยเลขาธิการ และนายทะเบียนของสมาคมฯ ไปฉลองคริสมาสที่ฮ่องกง เพื่อพิสูจน์ว่า อากาศ 4 องศาเซลเซียส นั้นมันเป็นจริง



มีบทบาทเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อกับ
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
 Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
 54 อาคารบี 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/

จีนเจียยู่อี้ ชินนี่ฮวดไช้

สวัสดิ์คะท่านสมาชิกทุกท่าน ตรุษฝรั่งผ่านไปด้วยการลุ้นระทึกกับปัญหา วายทุเค ที่ผ่านไปโดยไม่เกิดเหตุร้ายแรงรุนแรง เดือนนี้ก็ขอสวัสดิ์ตรุษจีนจีนเจียยู่อี้ ชินนี่ฮวดไช้ กับท่านสมาชิก ขอส่งความปรารถนาดีให้ทุกท่านอยู่เย็นเป็นสุข ทำการค้าเจริญรุ่งเรือง ท่านที่ทำงานกับบริษัทก็เจริญก้าวหน้า ตำแหน่งขึ้น เงินเดือนเพิ่ม ได้แต่ะเอียดเป็นโบนัสด้วยคะ

ในเดือนกุมภาพันธ์นี้ ทางสมาคมจะจัดสัมมนาเรื่อง เจาะลึกการชำระเงินและเอกสารธนาคาร ในการจัดซื้อต่างประเทศ ซึ่งมีเรื่อง INCOTERMS อยู่ด้วย ดิฉันจึงขออนุญาตอาจารย์เชี่ยวชาญ เชียนบทความเกี่ยวกับเรื่อง INCOTERMS ลงในวิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชนฉบับเดือนนี้ด้วย INCOTERMS ที่นักจัดซื้อใช้กันอยู่บ่อยๆ และคุ้นเคย เช่น FOB, CFR และ CIF แต่จริงๆ แล้ว INCOTERMS ปัจจุบันมีอยู่ด้วยกันถึง 13 เทอม ท่านที่ไม่ได้ทำงานในแวดวงจัดซื้อต่างประเทศ อาจจะไม่คุ้นเคยกับคำว่า INCOTERMS ดิฉันขอทำความเข้าใจที่ไปของ INCOTERMS ก่อนสักเล็กน้อย INCOTERMS หรือ International Commercial Terms เป็นข้อตกลงในการส่งมอบสินค้าสำหรับการค้าระหว่างประเทศที่ผู้ซื้อและผู้ขายต้องนำมาระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย เพื่อจะได้ทราบถึงหน้าที่ซึ่งแต่ละฝ่ายต้องปฏิบัติให้แก่กัน ทำให้ผู้ซื้อ ผู้ขาย ทราบแน่ชัดว่าฝ่ายใดเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่ออุบัติเหตุหรือการสูญหายระหว่างการเคลื่อนสินค้าจากผู้ขายไปยังผู้ซื้อ

INCOTERMS นี้กำหนดขึ้นโดย สภาก่อการค้าระหว่างประเทศ (The International



โดย... จิตติการ์ ไช้สกุลชัย (C.P.S. ประธานฝ่ายจัดซื้อและส่งออก)

Chamber of Commerce หรือ ICC) ซึ่งตั้งอยู่ที่กรุงปารีสเป็นครั้งแรกในปี ค.ศ. 1936 และได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมปรับปรุงเรื่อยมา จนฉบับล่าสุดที่ใช้กันในปัจจุบันคือ INCOTERMS 1990 ซึ่งขณะนี้ ICC กำลังปรับปรุงแก้ไขบางประเด็น เพื่อให้เกิดความชัดเจน รัดกุม และช่วยลดความเสี่ยงทางการค้าและเอื้อประโยชน์ต่อผู้ซื้อ ผู้ขาย สินค้ามากขึ้น ซึ่งจะกลายเป็น INCOTERMS 2000 และคาดว่าจะมีผลบังคับใช้ในเร็วๆ นี้ เพื่อให้เกิดความสะดวกและไม่สับสน ได้มีการกำหนดให้ใช้รหัสข้อตกลงเป็นรหัสสากล (International Code) ด้วยการใช้อักษรย่อ 3 ตัว (ไม่ต้องมีจุดระหว่างตัวอักษร) เนื่องมาจากการทำงานร่วมกันของสภาหอการค้าระหว่างประเทศและ United Nations ที่ขอให้ทุกหน่วยงานลดความสับสนวุ่นวายในการใช้ตัวย่อในการสื่อสาร เช่น C&F เปลี่ยนเป็น CFR เป็นต้น

INCOTERMS 1990 แบ่งเงื่อนไขทางการค้าออกเป็น 4 กลุ่ม เรียงตามลำดับความรับผิดชอบ ภาระค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงต่างๆ ที่ผู้ขายมีต่อผู้ซื้อ จากน้อยที่สุดไป



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube

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

มากที่สุด โดยแบ่งเป็น กลุ่ม E กลุ่ม F กลุ่ม C และ กลุ่ม D

กลุ่ม E (หรือเรียกว่ากลุ่ม Departure)

เป็นข้อตกลงที่ผู้ขายสินค้ามีภาระรับผิดชอบต่อค่าใช้จ่าย ต่างๆ น้อยที่สุด โดยส่งมอบสินค้า ณ ร้านหรือโรงงานของผู้ขายนั่นเอง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นหลังจากนั้นจนถึงปลายทาง เป็นการที่ผู้ซื้อต้องรับผิดชอบเองทั้งหมด กลุ่ม E มีอยู่เพียง 1 เทอม คือ EXW หรือเรียกเต็มๆ ว่า EX WORKS

กลุ่ม F (หรือเรียกว่ากลุ่ม Main Carriage unpaid)

เป็นข้อตกลงที่ผู้ขายเป็นผู้รับผิดชอบภาระค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งสินค้าจนถึงท่าเรือต้นทางหรือสถานที่ของผู้รับขน แบ่งออกเป็น 3 เทอมคือ

FCA - Free Carrier

ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากรขาออก จนสินค้าไปอยู่ในความดูแลของบริษัทขนส่ง ณ สถานที่ที่ระบุไว้ในสัญญา ดังนั้น FCA ต้องระบุสถานที่ต่อท้ายด้วย เช่น FCA London

FAS - Free Alongside Ship

ผู้ขายรับผิดชอบในการขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือหรือข้างเรือ ณ ท่าเรือต้นทางรวมถึงค่าใช้จ่ายในการใช้เรือเล็กเพื่อขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือใหญ่ ณ ท่าเรือต้นทาง ถ้ามี โดยผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการส่งออก เทอมนี้จะระบุท่าเรือต่อท้าย เช่น FAS Hamburg Port

FOB - Free On Board

ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ สำหรับพิธีการศุลกากรขาออกจนสินค้าไปถึงบนเรือ ณ ท่าเรือต้นทางที่ระบุไว้ โดยระบุท่าเรือต้นทางต่อท้าย เช่น FOB Hamburg Port

กลุ่ม C (หรือเรียกว่า Main Carriage paid)

ข้อตกลงที่ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการขนส่งจนถึงท่าเรือปลายทาง แบ่งเป็น 4 เทอม คือ

CFR - Cost and Freight

ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายผ่านพิธีการศุลกากรขาออกรวมทั้งค่าระวางเรือในการขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือปลายทางที่ระบุไว้ เทอมนี้จะระบุท่าเรือปลายทางต่อท้าย เช่น CFR Bangkok Port

CIF - Cost, Insurance and Freight คล้ายกับ CFR

เพียงแต่ผู้ขายรับผิดชอบค่าประกันภัยด้วย

CPT - Carriage Paid To

ผู้ขายหมดภาระเมื่อนำสินค้าไปส่งมอบให้ผู้รับขนส่งรายแรก ณ สถานที่ที่ระบุไว้ โดยผู้ขายรับผิดชอบค่าผ่านพิธีการศุลกากรขาออก และจ่ายค่าระวางเรือหรือค่าขนส่งสินค้าถึงสถานที่ปลายทาง เทอมนี้จะระบุสถานที่ส่งมอบปลายทาง เช่น CPT Bangkok

CIP - Carriage and Insurance Paid To คล้ายกับ CPT

แต่ผู้ขายรับผิดชอบค่าประกันภัยด้วย

กลุ่ม D (หรือเรียกว่า Arrival)

เป็นข้อตกลงที่ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ มากที่สุด ตั้งแต่การขนส่งต้นทางไปจนถึงการส่งมอบให้กับผู้ซื้อปลายทาง แบ่งออกเป็น 5 เทอม

DAF - Delivered at Frontier

มักเป็นผู้ซื้อและผู้ขายในประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกัน โดยผู้ขายรับผิดชอบด้านพิธีการศุลกากรขาออก และค่าประกันภัยจนสินค้าถูกส่งมอบให้ผู้ซื้อ ณ ด่านศุลกากรที่ตกลงกัน ให้ระบุสถานที่ชายแดนด้วย เช่น

DAF Nongkai Border, Thailand

DES - Delivered Ex Ship

ผู้ขายหมดภาระเมื่อจอดและจ่ายค่าระวางเรือให้ขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือปลายทางผ่านพิธีการศุลกากรขาออก ค่าประกันภัย โดยผู้ขายไม่ต้องรับผิดชอบภาระขนส่งจากเรือ ให้ระบุท่าเรือปลายทาง เช่น DES Bangkok Port

DEQ - Delivered Ex Quay

ผู้ขายหมดภาระเมื่อส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อ ณ ท่าเรือปลายทางที่ระบุไว้ และผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากรนำเข้าให้ผู้ซื้อด้วย ให้ระบุท่าเรือปลายทางด้วย เช่น DEQ Bangkok Port

DDU - Delivered Duty Unpaid

ผู้ขายรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่างๆ จนสินค้าถูกส่งมอบให้ผู้ซื้อ ณ ที่ระบุไว้ ซึ่งมักอยู่ในประเทศของผู้ซื้อ แต่ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายพิธีการศุลกากรนำเข้า ให้ระบุสถานที่ปลายทาง เช่น DDU Bangkok

DDP - Delivered Duty Paid คล้ายกับ DDU

แต่รวมค่าใช้จ่ายในการผ่านพิธีการศุลกากรนำเข้าด้วย

อย่างไรก็ตาม ต้องเป็นที่เข้าใจว่าอะไรที่ผู้ขายต้องจ่ายออกไป เช่น ค่าระวาง ค่าภาษีขาออก ภาษีนำเข้า ค่าเบี้ยประกันภัย ผู้ขายก็จะรวมเข้าไปในราคาสินค้าแล้วคิดเอากับผู้ซื้อนั่นเอง

ท่านที่ต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม ก็สามารถหาได้จากตำราของอาจารย์อาวุธ โพธิ์เล็ก ซึ่งเป็นวิทยากรของสมาคมฯ ด้วยท่านหนึ่งชื่อ "INCOTERMS 1990 เจาะลึกข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ" มีความหนา 255 หน้า ราคาเพียง 180 บาทค่ะ

อีกเรื่องหนึ่งที่ดิฉันอยากส่งผ่านข้อมูลถึงท่าน คือ ทาง ITC (International Trade Center) ของ United Nations ที่สมาคมเราได้ร่วมมือในการถ่ายทอดเทคโนโลยี ได้ส่งรายชื่อเว็บไซต์ต่างๆ ที่ทาง ITC จัดทำขึ้นมาให้ ซึ่งดิฉันคิดว่าอาจจะมีประโยชน์สำหรับสมาชิกในการหาข้อมูล จึงนำมาลงให้ตามนี้ค่ะ

1. The ITC web site <http://www.intracen.org>

2. International Trade Forum Magazine

<http://www.intracen.org/itcnews/forum/forum.htm> เป็นนิตยสารของ ITC ซึ่งท่านสามารถอ่านได้จากเว็บไซต์แล้วในขณะนี้ ในนิตยสารมีข้อมูลเกี่ยวกับตลาดของสินค้าแต่ละตัวหมุนเวียนกันไป เทคนิคการทำธุรกิจต่างประเทศ ฯ

3. Global Competitiveness Contact Point

<http://www.intracen.org/services/> เว็บไซต์นี้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในด้านการบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ มีโปรแกรมการฝึกอบรมซึ่งเรียนรู้ได้ด้วยตนเองตั้งแต่พื้นฐานขึ้นไป

4. Service Exporting Homepage <http://www.intracen.org/servicexport>

5. Marketplace <http://www.fresh-marketplace.com/index.html> ช่วยจับคู่ผู้ซื้อจากทั่วโลกและผู้ขายผักผลไม้ในประเทศกำลังพัฒนา

6. Market AG <http://www.marketag.com/usepages/default.stm> เว็บไซต์สำหรับผู้ส่งออกและนำเข้าในตลาดผักผลไม้

7. Market News Service Homepage <http://www.intracen.org/services/mns/mns.htm> ให้ข้อมูลสินค้าด้านผักสด ผลไม้ ดอกไม้ เมล็ดพันธ์ ข้าว หนังสัตว์ เกล็ดสัตว์ และน้ำผลไม้

8. Juis International <http://www.jurisint.org> ท่านสามารถเข้าไปดูรูปแบบสัญญาระหว่างประเทศและอื่นๆได้จากเว็บไซต์นี้

การใช้อินเทอร์เน็ตก็ตอย่างนี้เอง ไม่ต้องวิ่งโซหาข้อมูลที่ไหนไกลๆ เพียงแค่เปิดเครื่อง ก็ค้นหาข้อมูลได้ที่บริษัท ที่บ้าน ได้แล้ว สมาชิกที่มีเว็บไซต์ที่น่าสนใจในการค้นหาข้อมูล หาแหล่งซื้อ หรือบทความ ความรู้ ในวงการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาแนะนำเข้ามาด้วยคะ เพื่อทางสมาคมจะได้ลงเผยแพร่ให้เพื่อนสมาชิกอื่นๆต่อไป

พูดถึงอินเทอร์เน็ตแล้ว ใน International Trade Forum ของ ITC ฉบับที่ 2 ปี 1999 ได้พูดถึงแนวโน้มพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ว่าน่าสนใจ ดิจิทัลซอร์ซปรมาให้อ่านกันคร่าวๆ ค่ะ

ผู้เขียนกล่าวว่อินเทอร์เน็ตเป็นเทคโนโลยีที่มีความเติบโตเร็วกว่าเทคโนโลยีใดๆในประวัติศาสตร์ ในช่วงปี 1993 ถึง 1997 จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้นจาก 1 ล้านคนเป็น 20 ล้านคน และคาดว่าในปี 2001 จะมีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตถึง 120 ล้านคนทั่วโลก และมีมูลค่าในการซื้อขายในปี 2001 ประมาณ 1.3% ถึง 3.3% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของโลก (Gross Domestic Product) ซึ่งมูลค่าขนาดนี้เท่ากับเศรษฐกิจของประเทศออสเตรเลียและเนเธอร์แลนด์รวมกันเลยทีเดียว

นอกจากนี้จำนวนผู้ใช้ในแต่ละประเทศยังเป็นตัวแสดงให้เห็นถึงระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศนั้นๆได้อย่างคร่าวๆ อย่างเช่นประเทศที่รับเทคโนโลยีด้านนี้เร็วมากคือ แคนาดา อเมริกา และประเทศทางตอนเหนือของยุโรป ขณะที่ประเทศอื่นๆที่กำลังตามกลุ่มแรกมาอย่างติดๆก็มี ประเทศในกลุ่มอียู ออสเตรเลีย ฮองกง ญี่ปุ่น นิวซีแลนด์ เกาหลีใต้ สิงคโปร์ และไต้หวัน ในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาเช่น ประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อาร์เจนตินา บราซิล และจีน ก็มีอัตราการเติบโตด้านนี้อย่างรวดเร็วตั้งแต่ปี 1996 แต่ประสบปัญหาโครงสร้างพื้นฐาน สาธารณูปโภคในด้านการติดต่อสื่อสาร ที่ไม่พร้อมในการขยายตัว

อินเทอร์เน็ตถือเป็นเครื่องมืออันทรงพลังในการทำการค้า ที่ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร ลดระยะเวลาในการเข้าสู่ตลาดของผู้ส่งออก ช่วยบริหารซัพพลายเชน ลดค่าใส่หุ่ยในด้านการตลาด ขนส่ง และการกระจายสินค้า จากการสำรวจของอเมริกา พบว่าสัดส่วนการใช้อินเทอร์เน็ตในการค้าต่อการค้าทั้งหมด (เช่น อีเมล เกมส์ Chats) มากถึง 4 ต่อ 1 ในด้านที่มีการใช้มากที่สุดคือการค้นคว้าหาข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์และตลาด ปรับปรุงด้านการผลิตและการตลาด และพัฒนาความร่วมมือทางธุรกิจตลอดสายโซ่การเพิ่มมูลค่า (Value Chain) ตั้งแต่ซัพพลายเออร์จนถึงผู้บริโภค

นอกจากการเติบโตของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่เราเห็นได้ชัดคือการขายหนังสือและเพลงแล้ว Supply and Distribution Services ก็เป็นอีกธุรกิจที่มีการเติบโตมาก รวมถึงบริการด้านซอฟต์แวร์ การเงิน การศึกษาด้านบันเทิงและบริการให้คำปรึกษา นอกจากนี้บริษัทในภาคการผลิตกำลังเริ่มใช้อินเทอร์เน็ตในการบริหารซัพพลายเชนที่มีเครือข่ายในทวีปต่างๆ มีการมองกันว่าค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ลดลงในการใช้พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นี้ จะเปิดโอกาสให้บริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางเข้ามาทำการค้า

ระหว่างประเทศมากขึ้น

สุดท้ายก็มีข่าวฝากให้ช่วยประชาสัมพันธ์งานของสมาคมฯ ซึ่งมีหลายกิจกรรมในระยะนี้

กิจกรรมแรกคือ การจัดติวและจัดสอบรับวุฒิปัตรี C.P.K และ C.P.S. ครั้งที่ 19 ของฝ่ายพัฒนาวิชาชีพในเดือนมีนาคมโดยเริ่มจัดติวตั้งแต่สัปดาห์แรกของเดือน คือวันเสาร์ที่ 4 และวันอาทิตย์ที่ 5 เป็นการติวเข้มวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ จากนั้นวันเสาร์ที่ 11 และวันอาทิตย์ที่ 12 ก็ติวเข้มวิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร วันเสาร์ที่ 18 และวันอาทิตย์ที่ 19 จะติวเข้มในวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป จากนั้นก็สอบในตอนเช้าของวันอาทิตย์ที่ 26 มีนาคม สมาชิกผู้สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดจากสมาคมฯ ได้ตั้งแต่บัดนี้

และขณะนี้ที่เขียนข่าวนี้ ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพก็กำลังเตรียมเดินทางไปเปิดการติวและสอบเพื่อรับประกาศนียบัตร C.P.K. ให้แก่นักศึกษาสถาบันราชภัฏนครราชสีมาจำนวนเกือบร้อยคน ในวันเสาร์ที่ 29 อาทิตย์ที่ 30 และสอบวันจันทร์ที่ 31 มกราคม 2543

อีกกิจกรรมหนึ่งคือ “เดือนแห่งงานจัดซื้อ” หรือ “PURCHASING MONTH” ที่ถือเป็นประเพณีที่จัดขึ้นในเดือนมีนาคมทุกปีทุกประเทศ สมาคมฯ ของเรากำลังงานนี้เพื่อให้การจัดซื้อ สมาชิกของสมาคมฯ มาพบปะกันในวันเสาร์ที่ 25 มีนาคม 2543 ณ โรงแรมเอเชีย ราชเทวี รายละเอียดสมาคมฯ จะประชาสัมพันธ์ให้ทราบต่อไป

อีกข่าวหนึ่งซึ่งนับว่าเป็นข่าวสำคัญคือการประชุมระดับนานาชาติของ IFPM เรียกว่า 11th APCON ซึ่งปีนี้เป็นการจัดครั้งที่ 11 โดยทางสมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งมาเลเซีย (MIPMM) เป็นเจ้าภาพ จะจัดขึ้นที่ป็นัง ประเทศมาเลเซีย ระหว่างวันที่ 17-19 สิงหาคม 2543

Theme ของการประชุมครั้งนี้คือ Supply Chain e- Management for The New Millennium การประชุม APCON นี้จัดขึ้นทุก 2 ปี คราวที่แล้วจัดที่สิงคโปร์ในปี 2541 ครั้งนั้นมีกรรมการสมาคมและสมาชิกไปร่วมประชุม 20 กว่าท่าน ครั้งที่ 11 นี้ก็เช่นกันทางสมาคมก็จะจัดคณะไปร่วมประชุม โดยอาจเดินทางไปกลับโดยเครื่องบินหรืออาจเป็นแบบ multimodal คือเดินทางโดยรถยนต์ไปภาคใต้แล้วเดินทางต่อไปป็นัง ซากลับอาจเป็นเครื่องบิน เพื่อแวะเที่ยวและดูงานระหว่างทางไปด้วย ขณะนี้อยู่ในระหว่างหาข้อมูลโดยยึดหลักประหยัดและประโยชน์มาก่อนคะ

ส่วนค่าธรรมเนียมเข้าประชุมสัมมนาทาง MIPMM จะขอเก็บท่านละ 600 เหรียญสหรัฐ นับว่าค่อนข้างแพง สมาคมฯ กำลังดำเนินการเจรจาต่อรองกันอยู่ ซึ่งเราพยายามขอลดให้ได้มากที่สุด หวังว่าเป็นราคาสัก 300 เหรียญเพื่อจะได้มีสมาชิกไปร่วมประชุมกันเป็นทีมใหญ่ เพื่อชื่อเสียงของสมาคมฯ ของเราและของประเทศด้วย ท่านสมาชิกที่สนใจโปรดติดตามข่าวและเตรียมจัดสรรเวลาหรือจะให้ชัวร์ก็ถือเวลาไว้ให้ดี พร้อมทั้งเตรียมงบประมาณหยอดกระเป๋าไปได้เลยนะคะ ความคืบหน้าต่างๆ ทางสมาคมจะแจ้งให้ทราบเป็นระยะๆ ค่ะ สวัสดีคะ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand, 54 อาคารบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 260-7236-8 โทรสาร 260-7328, E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/



โดย สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายก สมาคมบริหารงานจัดซื้อและ
ซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

กฎหมายฟอกเงิน อาจเล่นงาน นักจัดซื้อถึงขนาดเข้าคุก

สวัสดิ์ครับท่านสมาชิกผู้อ่านที่เคารพครับ เมื่อปี 2542 เดือนสิงหาคม วันที่ 20 พระราชบัญญัติป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน พ.ศ. 2542 ได้ออกมาบังคับใช้ เราท่านคือทั้งท่านและผมซึ่งต่างก็เป็นนักจัดซื้อที่ตั้งใจเป็นพลเมืองดี หรือไม่ก็เข้าใจโดยเข้าข้างตัวเองว่าตนเองเป็นพลเมืองดี (ไปเลือกตั้ง ส.ว.มาหรือเปล่า?) จึงไม่ค่อยให้ความสนใจกับกฎหมายนี้เท่าไร เพราะไม่เคยคิดมาก่อนว่าจะทำผิดกฎบัตรกฎหมายเพื่อให้ได้เงินหรือทรัพย์สินผิดกฎหมายมาฟอกให้เป็นเงินหรือทรัพย์สินที่สะอาด

แต่ถ้าท่านนักจัดซื้อทำการงานของท่านด้วยความมั่งง่าย ไม่ใส่ใจ หรือเห็นแก่ความสะดวก หรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ หรือบางท่านเห็นแก่ประโยชน์เล็กน้อย หรือมีใจอยากช่วยเหลือให้ความสะดวกแก่ญาติมิตร พวกหมู่ เพื่อนฝูง ท่านก็อาจทำผิดกฎหมายฉบับนี้เข้าได้ มีผลถึงขนาดติดคุก ลองมาดูว่าการฟอกเงินและกฎหมายฟอกเงินฉบับนี้มีสาระอย่างไร

ก่อนอื่นมาทำความเข้าใจก่อนว่า การฟอกเงินคืออะไร

การฟอกเงิน (MONEY LAUNDERING) คือการเปลี่ยนสภาพเงินหรือทรัพย์สินที่ได้มาโดยผิดกฎหมายให้ดูเสมือนว่าได้มาโดยชอบด้วยกฎหมายเมื่อก่อนวิธีฟอกเงินไม่แยกย่อยเหมือนสมัยนี้ อย่างเก่งก็แค่ใส่ถังฝังดิน หรือซ่อนในผ้าผืนหรือกำแพงบ้าน ปัจจุบันการฟอกเงินมีหลายวิธี ไม่ใช่ใช้โพรงให้กระรอกนะครับ เช่น นำไปใช้ในต่างประเทศ ตั้งบริษัทให้กู้ยืม ผ่ากธนาครแล้วโอนไปยังจุดหมายปลายทาง กู้เงินเพื่อลงทุนในกิจการชอบด้วยกฎหมายแล้วใช้เงินผิดกฎหมายค้ำประกัน ทำกิจการธนาครใต้ดิน นำไปซื้อกิจการที่ขาดทุน ชื่ออัญมณี ศิลปวัตถุ พระเครื่อง ชื่อชายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ และโอนเงินไปยังแหล่งปลอดภัย เป็นต้น

กฎหมายฉบับนี้ได้กำหนดว่าความผิดอย่างไรที่ก่อให้เกิดรายได้ซึ่งนำไปฟอก

เงิน โดยเรียกการกระทำนั้นว่า “ความผิดมูลฐาน” ลองดูว่ามีอะไรบ้าง

มาตรา 3 ในพระราชบัญญัตินี้ “ความผิดมูลฐาน” หมายความว่า

- (1) ความผิดเกี่ยวกับยาเสพติดตามกฎหมายว่าด้วยการป้องกันและปราบปรามยาเสพติด...
- (2) ความผิดเกี่ยวกับเพศตามประมวลกฎหมายอาญา เฉพาะที่เกี่ยวกับการเป็นธุระจัดหา ล่อไป หรือพาไปเพื่อการอนาจารหญิงและเด็กเพื่อสนองความใคร่ของผู้อื่นและความผิดฐานพรากเด็กและผู้เยาว์.....
- (3) ความผิดเกี่ยวกับฉ้อโกงประชาชนตามประมวลกฎหมายอาญาหรือความผิดตามกฎหมายว่าด้วยการกู้ยืมเงินที่เป็นการฉ้อโกงประชาชน
- (4) ความผิดเกี่ยวกับการยกยอกหรือฉ้อโกงหรือประทุษร้ายต่อทรัพย์สินหรือกระทำโดยทุจริตตามกฎหมายว่าด้วยการธนาครพาณิชย์ กฎหมายว่าด้วยการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์และธุรกิจเครดิตฟองซิเอร์ หรือกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์.....
- (5) ความผิดต่อต้านหน้าที่ราชการหรือความผิดต่อตำแหน่งหน้าที่ในการยุติธรรมตามประมวลกฎหมายอาญา.....
- (6) ความผิดเกี่ยวกับการกระทำความผิดหรือรับเอาทรัพย์สินที่กระทำโดยอ้าง



บริษัท แม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด

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

อำนาจอัยยี่ หรือข้อโจรตามประมวลกฎหมายอาญา

(7) ความผิดเกี่ยวกับการลักลอบหนีศุลกากรตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากร ตั้งแต่ข้อ 1 ถึงข้อ 6 ท่านตั้งใจที่จะไม่ช้อ้งแวงด้วยได้ แต่ข้อ 7 อาจจะมีที่เสมอ หรือมักง่ายแล้วกฎหมายก็ว่าดมุ่มไว้กว้างมาก คือบอกว่าผิดตามกฎหมายศุลกากร แล้วความผิดตามกฎหมายศุลกากรมีตั้งเยาะเย้ย หลัก ๆ ก็คือ พระราชบัญญัติศุลกากร พ.ศ. 2469 มีอะไรบ้างยกมาดูกันหน่อย

1. ความผิดฐานลักลอบหนีศุลกากร คือพวของที่ยังไม่ได้เสียภาษีเข้ามาในราชอาณาจักร หรือส่งหรือพกพาไปนอกราชอาณาจักร
2. ความผิดฐานนำของต้องกักตหรือต้องห้ามเข้ามาหรือส่งออก
3. ความผิดฐานหลีกเลี่ยงค่าภาษีอากร
4. ความผิดฐานช่วยซ่อนเร้น ช่วยจำหน่าย ซื่อ รับจำนำ ของที่รู้นำเข้าโดยหลีกเลี่ยงอากร

5. ความผิดฐานสำแดงเท็จ
6. ความผิดเกี่ยวกับการทุจริตในการส่งออกของซึ่งซ่อนอากร

ฯลฯ แปลว่ายังมีอีกเยอะ ท่านนักจัดซื้อทั้งหลายที่นำสินค้าเข้า ส่งสินค้าออก ต้องระมัดระวังกันหน่อย อย่าประมาท อย่ามักง่าย หวังว่าคงไม่พลาดท่า หรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ไปทำผิดเข้า กฎหมายบอกว่าเป็นความผิดมูลฐานแล้วก็นำไปสู่การกระทำผิดตามมาตรา 5 ที่ผมจะพูดต่อไป โทษหนักเขี้ยวครบมีโทษทั้งจำและปรับ ว่ากันตั้งแต่ 1 ปี ถึง 10 ปี หรือปรับตั้งแต่สองหมื่นบาทถึงสองแสนบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ ถ้าเป็นนิติบุคคลกระทำผิด ระวังโทษปรับตั้งแต่สองแสนถึงหนึ่งล้านบาท แม้แต่กรรมการผู้จัดการหรือบุคคลผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานของนิติบุคคลที่กระทำผิดก็ต้องถูกระวางโทษด้วย เว้นแต่จะพิสูจน์ได้ว่าตนไม่ได้มีส่วนในการกระทำผิดของนิติบุคคลนั้น

คราวนี้ก็จะมาพูดกันว่า กฎหมายนี้ได้กำหนดความผิดฐานฟอกเงินไว้อย่างไร ตามมาตรา 5 (ผมขออนุญาตบอกท่านไว้ตรงนี้นะก่อนเลยนะครับ ว่ากฎหมายฉบับนี้มีอยู่ด้วยกัน 66 มาตรา) ผู้ใดกระทำเข้าลักษณะดังต่อไปนี้ย่อมมีความผิดฐานฟอกเงิน...

มาตรา 5 ผู้ใด

(1) โอน รับโอน หรือเปลี่ยนสภาพทรัพย์สินที่เกี่ยวกับการกระทำความผิดเพื่อซุกซ่อนหรือปกปิดแหล่งที่มาของทรัพย์สิน หรือเพื่อช่วยเหลือผู้อื่นไม่ว่าก่อนขณะหรือหลังการกระทำความผิดมิให้ต้องรับโทษ หรือรับโทษน้อยลงในความผิดมูลฐาน หรือ

(2) กระทำการด้วยประการใด ๆ เพื่อปกปิดหรืออำพรางลักษณะที่แท้จริงของการได้มา แหล่งที่ตั้ง การจำหน่าย การโอน การได้สิทธิใด ๆ ซึ่งทรัพย์สินที่เกี่ยวกับการกระทำความผิด ผู้นั้นกระทำความผิดฐานฟอกเงิน

ขอทบทวนอีกครั้งนะครับ เพื่อให้เกิดความเข้าใจ ก็คือเริ่มที่ “ความผิดมูลฐาน” อันจะเป็นเสมือนสะพานเชื่อมโยงไปสู่การที่จะเป็นความผิดฐานฟอกเงินตามมาตรา 5 ที่กล่าวมานี้ได้

เราท่านจึงต้องระวังกันหน่อย แม้กระทำนอกราชอาณาจักรก็ต้องรับโทษตามมาตรา 6 ที่บัญญัติว่า “ผู้ใดกระทำความผิดฐานฟอกเงิน แม้จะกระทำนอกราชอาณาจักรผู้นั้นจะต้องรับโทษในราชอาณาจักรตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัตินี้” หรือใครที่กระทำกรอย่างใดอย่างหนึ่งดังต่อไปนี้ก็มีโทษเช่นเดียวกับตัวการในความผิดนั้น เช่น สนับสนุนการกระทำความผิดหรือช่วยเหลือผู้กระทำความผิดก่อนหรือขณะกระทำความผิด ให้เงินหรือทรัพย์สิน ยานพาหนะ สถานที่ หรือกระทำการใด ๆ เพื่อช่วยเหลือผู้กระทำความผิดหนีหรือเพื่อมิให้ผู้กระทำความผิดถูกลงโทษ เป็นต้น

พูดถึงผลกระทบของการใช้กฎหมายฉบับนี้ทั้งทางดีและทางไม่ดีหลายประการ เช่น

ทางดี
- สร้างภาพลักษณ์ที่ดีของประเทศไทยสู่สายตาประชาคมโลกทำให้เห็นว่าไทยเรานั้นเียวบายป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินอย่างจริงจัง ทำให้ลดการกีดกันทางการค้า

- ปัญหาเสฟติดและปัญหาอาชญากรรมลดลง อันเนื่องมาจากมีกฎหมายฉบับนี้ รัฐบาลสามารถประหยัดงบประมาณในส่วนที่เกี่ยวข้องกับปัญหาดังกล่าว

- เงินนอกระบบและอาชญากรรมถูกปราบปราม ส่งผลดีถึงนักลงทุนทั่วไปในการตัดสินใจและเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน

- ส่งเสริมการปราบปรามการทุจริตหรือประพฤติมิชอบในวงราชการให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

- มีการแข่งขันที่เป็นธรรมในภาคธุรกิจ ไม่มีเงินนอกระบบหมุนเวียนในระบบทางการเงินของสถาบันการเงิน สร้างภาพลักษณ์ที่ดีแก่สถาบันการเงินว่าไม่ได้เป็นแหล่งฟอกเงิน

- ประชาชนทั่วไปมีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินมากขึ้น เมื่ออาชญากรรมขาดเงินหมุนเวียนที่จะนำไปประกอบอาชญากรรมอื่น ๆ ต่อไป

ทางไม่ดี
- ภาพลักษณ์ของรัฐบาลอาจลดลง หากพนักงาน เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องใช้อำนาจในทางมิชอบทำให้ประชาชนถูกกลั่นแกล้งหรือไม่ได้รับความเป็นธรรม

- เงินจำนวนมากที่เคยเข้ามาหมุนเวียนเพื่อที่จะฟอกเงินลดลง เกิดการชะลอตัวเพราะถูกนำไปลงทุนที่อื่นอันเนื่องมาจากมีขั้นตอนมาก

- เพิ่มภาระแก่สถาบันการเงินในการทำรายงานการทำธุรกรรม ของลูกค้าที่มีข้อสงสัย หรือธุรกรรมที่มีจำนวนเงินเกินกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้เพื่อตรวจสอบความบริสุทธิ์ของธุรกรรม ฯลฯ

กฎหมายฉบับนี้ต้องถือว่าเป็นกฎหมายที่ดีมีประโยชน์แก่ประเทศชาติและคนดีดีอย่างพวกเรา เพราะสาระสำคัญคือเป็นการตัดแรงจูงใจไม่ให้คนกระทำความผิดและนอกจากจะมีโทษทางอาญาแล้ว เงินหรือทรัพย์สินที่ได้และที่เกี่ยวกับการทำความผิดก็จะถูกริบเป็นของแผ่นดินด้วย ไม่ว่าจะได้มีการฟอกไปแล้ว ได้เปลี่ยนมือไปอย่างไร หรือถ่ายทอดกันไปก็ทอดก็ตาม กฎหมายก็จะตามไปริบมาหมด แต่ก่อนที่ยังไม่มีกฎหมายฉบับนี้ เราไม่มีกฎหมายอื่นอะไรที่บัญญัติให้ริบเอามาได้ เราท่านจึงควรสนับสนุนให้กฎหมายฉบับนี้มีผลใช้บังคับได้อย่างจริงจังต่อไป

ข่าวด่วนสำหรับผู้ทำงานในภาคตะวันออก
ในวันพฤหัสบดีที่ 20 เมษายน 2543 สมาคมฯ จะไปจัดกิจกรรมที่โรงแรมสตาร์ จังหวัดระยอง เพื่อชาวภาคตะวันออกดังนี้
ภาคเช้า มีการบรรยายเรื่อง “การประเมินราคาศุลกากรตามความตกลงแกดต์” โดยผู้อำนวยการส่วนพิธีการนำเข้าศุลกากรท่าเรือกรุงเทพ และคณะทีมงาน ค่าใช้จ่าย 600/500/400 รวมเอกสาร อาหารกลางวัน และคือฟี่เบรค
ภาคบ่าย มีการประชุมหารือเรื่องการจัดตั้งศูนย์จัดซื้อและซัพพลายเชนในภูมิภาคตะวันออก โดยคณะทีมงานจากสมาคมฯ ผู้เข้าประชุมไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ สมาคมฯ มีเอกสารและคือฟี่เบรคให้ผู้เข้าประชุมทุกท่านสนใจติดต่อได้ที่สมาคมฯ โทรศัพท์ (02) 260-7326-8 โทรสาร (02) 260-7328 อีเมล pmat@thai.org



เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2543 คณะกรรมการของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุ แห่งมาเลเซีย เดินทางมาชี้แจงแผนงานและความน่าสนใจของการประชุม APCON ครั้งที่ 11 ซึ่งจะจัดที่ป็นัง ประเทศมาเลเซีย ระหว่างวันที่ 17-19 สิงหาคมนี้

The 11th IFPMM APCON

17 - 19 August, 2000, Penang, Malaysia

ท่านสมาชิกทั้งหลาย ระหว่างวันที่ 17 ถึง 19 สิงหาคมนี้ Malaysian Institute of Purchasing and Materials Management หรือ MIPMM จะจัดงาน 11th APCON ที่ป็นัง ในฐานะที่ประเทศมาเลเซียซึ่งเป็นหนึ่งในจำนวนราว 40 ประเทศ (ซึ่งรวมถึงสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยด้วย) เป็นสมาชิกของ IFPMM (International Federation of Purchasing and Materials Management)

งานนี้จัดทุก 2 ปี เมื่อนับย้อนหลังไป 2 ปีที่แล้วจัดขึ้นที่สิงคโปร์ และย้อนหลังไปอีก 2 ปีจัดขึ้นที่ฮ่องกง ทั้ง 2 ครั้งมีกรรมการและสมาชิกของสมาคมฯ ของเราไปร่วมประชุมด้วยหลายสิบท่าน ในครั้งนี้ก็เช่นเดียวกัน สมาคมฯ คาดว่าจะมีทั้งกรรมการและสมาชิกไปร่วมประชุมกันมาก ทางสมาคมฯ กำลังวางแผนการณ์ว่าจะเดินทางไปกันเมื่อไรและอย่างไรกันบ้าง

การเข้าร่วมประชุมหรือเข้าร่วมสัมมนาในงานนี้ ท่านจะได้รับความรู้ วิทยาการใหม่ ๆ เกี่ยวกับงานจัดซื้อจัดหาและซัพพลายเชน ดังเช่นที่เขาประชาสัมพันธ์ไว้ตอนหนึ่งว่า "The IFPMM and the host body, MIPMM, has ensured that the 11th IFPMM APCON will furnish you with the most vital insights into the current and future status of procurement and supply chain e-management." โดยจะมีวิทยากรชั้นแนวหน้าของภูมิภาคนี้มาบรรยายกันหลายท่าน

การประชุมครั้งนี้ทางมาเลเซียรับประกันคุณภาพ เพราะเมื่อวันที่ 13

กุมภาพันธ์ที่ผ่านมา หลังจากที่เราประชุมกรรมการบริหารสมาคมฯ เสร็จ กรรมการของ MIPMM จำนวน 6 ท่านซึ่งเพิ่งเดินทางมาจากมาเลเซียก็มานำเสนอรายละเอียดของงาน และชักชวนสมาชิกสมาคมฯ ของเราให้ไปร่วมประชุมสัมมนากันมากๆ หลังจากนั้นเขายังบรรยายเรื่อง "MIPMM E-Procurement Mall" ให้กรรมการและสมาชิกตลอดชีพจำนวนหนึ่งได้รับฟัง ทำให้เราได้รับความรู้เป็นการปูทางไปสู่การเข้าร่วมสัมมนาที่ป็นังในเดือนสิงหาคมที่จะถึงนี้อีกด้วย

สมาชิกผู้สนใจโปรดติดตามความคืบหน้าต่อไป.....

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

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

ฉบับที่ 47 เมษายน 2543/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



▲ โดย: วิฑิตา อัศวชัยพงษ์ C.P.S., C.P.K.
กรรมการฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา

เมื่อนักจัดซื้อโกอินเตอร์

สวัสดิ์ดีคะในฉบับนี้มีเรื่องของ 6th Summer School on Advanced Purchasing Research ซึ่งจะจัดเป็นครั้งที่ 6 ในช่วงวันที่ 2 - 7 สิงหาคม 2543 ที่เมือง Salzburg ประเทศ Austria สมาคมฯของเราเคยส่งตัวแทนไปร่วมงานมาแล้ว 2 ครั้ง สมาชิกตลอดชีพท่านใดที่สนใจจะไปแลกเปลี่ยนประสบการณ์ก็สามารถอ่านข้อมูลได้จากด้านในนะคะ

ในวิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชน ของปีที่แล้วฉบับที่ 41 ประจำเดือน ตุลาคม 2542 ดิฉันเคยเล่าประสบการณ์คร่าว ๆ เมื่อครั้งที่ไปร่วมงาน Summer School on Advanced Purchasing Research ครั้งที่ 5 ระหว่างวันที่ 13 - 18 สิงหาคม 2542 ที่เมือง Salzburg และหัวข้อที่ถูกเลือกมานำเสนอมากคือเรื่อง E-Commerce ซึ่งในประเทศไทยเราเองก็กำลังตามกระแสความแรงของ Internet ดังจะเห็นได้จากการแข่งขันกันอย่างรุนแรงระหว่างผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตเห็นค่ายต่าง ๆ โดยเฉพาะในด้านของค่าบริการซึ่งลดลงมาก เพื่อกระตุ้นให้มีการใช้ให้แพร่หลายมากขึ้น และการที่บริษัทหรือหน่วยงานต่าง ๆ มีการสร้างเว็บไซต์ของตนเองเพื่อให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น ลูกค้าสามารถเข้ามาชมสินค้าและรับทราบข่าวสารข้อมูลในเวลาใดก็ได้ ถือเป็นโอกาสที่ต้นทุนต่ำมาก

ข่าวดี! ข่าวด่วน!

สำหรับชาวภาคตะวันออก

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ขอเรียนเชิญทุกท่าน ไม่ว่าจะเป็นสมาชิกของสมาคมหรือไม่ก็ตาม รวมทั้งผู้บริหารและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการบริหารงานจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน ทุกท่านเข้าร่วมประชุม (ฟรีทุกอย่าง ตั้งแต่อาหารกลางวัน คือฟี่เบรด และเอกสาร) เพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นพร้อมทั้งขอคำแนะนำในการจัดตั้ง (หรือไม่จัดตั้ง) ศูนย์ภูมิภาค-ภาคตะวันออก ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การกระจายความรู้ (Technology Transfer) สูภูมิภาคเป็นไปอย่างสะดวกและเสียค่าใช้จ่ายน้อยลง

สถานที่ประชุมคือ โรงแรมสตาร์ จังหวัดระยอง ในวันพฤหัสบดีที่ 20 เมษายน 2543 มีกำหนดการอย่างย่อดังนี้คือ งานจะเริ่มเวลา 12:00 น. รับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน จากนั้นในเวลา 13:15 น. นายสมาคมฯ (คุณเชียวชาญ รัตนามัทธนะ) จะชี้แจงวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งศูนย์ ต่อจากนั้นจะเปิดโอกาสให้ผู้เข้าประชุมอภิปรายแสดงความคิดเห็น พร้อมทั้งเสนอวิธีการและแนวทางในการจัดตั้งหรือดำเนินการศูนย์ ศึกษาผลดีผลเสียของการตั้งศูนย์ และหากที่ประชุมเห็นดีเห็นชอบที่จะจัดตั้งศูนย์ภูมิภาค ก็จะดำเนินการเลือกตั้งคณะกรรมการประจำศูนย์ภูมิภาค คาดว่าจะสามารถปิดการประชุมได้ในเวลา 16:30 น. เป็นอย่างช้า ผู้เข้าประชุมไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ

สำหรับช่วงเช้าในวันเดียวกัน คือตั้งแต่ 08:30-12:00 น. มีการอบรมสัมมนาพิเศษเรื่อง "การประเมินราคาสกุลการตามความตกลงแกตต์ พร้อมฝึกปฏิบัติการใช้งานจริง" โดย คุณสันติ ครองสิทธิ์เดช ผู้อำนวยการส่วนพิธีการนำเข้าสกุลการทำเรือกรุงเทพ พร้อมทั้งทีมงานจากกรมศุลกากร ค่าเข้าร่วมสัมมนา รวมเอกสาร คือฟี่เบรด และอาหารกลางวัน ท่านละ 600 บาทเท่านั้น หากเป็นสมาชิกรายปีของสมาคมฯจะได้ส่วนลด 100 บาท และหากเป็นสมาชิกตลอดชีพจะได้ส่วนลด 200 บาท สนใจทั้ง 2 รายการทั้งเข้าและป่วย (ภาคป่วยฟรี) หรือเฉพาะรายการใดรายการหนึ่ง กรุณาติดต่อจองสำรองที่นั่งได้ที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

โทรศัพท์ (02) 260-7326-8 โทรสาร (02) 260-7328 E-mail: pmat@thai.org



บริษัท เม็งเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์เน็ท จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube

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

อย่างสมาคมฯของเราก็มีเว็บไซต์ที่สมาชิกและผู้สนใจทั่วไปสามารถเข้ามาชมได้เหมือนกัน (<http://www.thai.org/pmat>)

การค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ถือว่าเป็นเรื่องที่กำลังมาแรงและเป็นที่น่าสนใจของทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ โดยเฉพาะในเรื่องของการทำธุรกรรมระหว่างธุรกิจกับธุรกิจด้วยกันที่เราเรียกกันว่า B to B (Business to Business) เนื่องจากเป็นการค้าที่ผู้ซื้อสามารถติดต่อกับผู้ขายได้ทั่วโลก ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องของเวลา สถานที่ ค่าใช้จ่ายต่ำ แต่ผู้ใช้อาจกังวลในเรื่องความปลอดภัยของระบบการส่งข้อมูลและการชำระเงิน ความไม่ชัดเจนของเรื่องภาษีและกฎหมายที่รองรับการค้าประเภทนี้ ความไว้วางใจเชื่อใจผู้ขายทั้งในด้านของคุณภาพและการรับประกันสินค้า รวมทั้งจำนวนผู้ใช้ Internet ในประเทศไทย ส่วนใหญ่ยังเป็นกลุ่มวัยรุ่นและนักศึกษาที่ไม่ได้เน้นการใช้ Internet เพื่อการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จึงทำให้มูลค่าการซื้อขายแบบนี้ยังไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับประเทศอื่น

หัวข้อเด่นอีกเรื่องที่น่าสนใจใน 5th Summer School ปีที่แล้วอีกเรื่อง คือ Supply Chain Management ซึ่งก็เป็นอีกหัวข้อที่เรียกได้ว่าเป็น Hot Issue รวมทั้งในประเทศไทยด้วยเช่นกัน ส่วนใหญ่จะเน้นศึกษาในด้านของความสัมพันธ์ (Relationship) เช่นการศึกษาชะงะหว่างการลดต้นทุนระยะสั้นและการสร้างความร่วมมือระยะยาว

ในขณะที่บางบริษัทเลือกที่จะใช้ประโยชน์จากผู้ขายให้มากที่สุดโดยการมีผู้ขายจำนวนมากเพื่อให้มีโอกาสเลือกได้หลากหลาย จุดประสงค์หลักของการทำเช่นนี้คือต้องการราคาต่ำที่สุด (Price minimization) การทำสัญญาซื้อขายจะเป็นแบบระยะสั้น และมีการเปลี่ยนผู้ขายบ่อย ไม่ให้ผู้ขายรู้สึกที่สามารถรับใบสั่งซื้อได้จนกว่าผู้ซื้อจะแจ้งให้ทราบ แต่วิธีการนี้จะทำให้ผู้ขายไม่สามารถวางแผนการผลิตสินค้าของตนเองได้ ในมุมมองของผู้ขายจะรู้สึกว่าไม่ได้รับผลประโยชน์อะไรกับการติดต่อกับลูกค้าประเภทนี้ ผู้ขายจะไม่มีโอกาสเสนอความคิดเห็นใหม่ ๆ ที่เป็นประโยชน์ จะทำเพียงแต่เพื่อให้บรรลุข้อตกลงที่ทำได้กับผู้ซื้อเท่านั้น เมื่อถูกบีบเรื่องกำไรที่ต่ำมากผู้ขายอาจต้องลดคุณภาพของสินค้า ลดระดับการให้บริการหรือการจัดส่งสินค้า และติดต่อกับผู้ซื้อโดยมุ่งหวังผลประโยชน์ หลังจากนั้นก็ต้องมองหาผู้ซื้อรายใหม่แทน

สำหรับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายในระยะยาว (Long term relationship) สิ่งที่มาคู่กับความสัมพันธ์ก็คือความเชื่อใจกัน (trust) การเสนอให้บริษัททำงานร่วมกับผู้ขายส่วนหนึ่งอย่างใกล้ชิดเพื่อให้การสื่อสารหรือส่งข้อมูลกันได้อย่างถูกต้องชัดเจนและเปิดเผย การทำงานร่วมกันจะทำให้งานออกมาดีกว่าต่างคนต่างทำ แนวคิดของความสัมพันธ์ที่ดีจะรวมถึงการให้ความร่วมมือ การใช้ทรัพยากรร่วมกัน ทั้งที่จับต้องได้ เช่น เครื่องจักร หรือที่จับต้องไม่ได้เช่นการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี กระบวนการต่าง ๆ การให้ใบสั่งซื้อแบบระยะยาว (Blanket order)

รวมทั้งการมีจุดประสงค์หลักในการสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันจากการพัฒนาทั้งตัวผลิตภัณฑ์และกระบวนการร่วมกัน อันจะทำให้บริษัทที่เป็นคู่ค้ากันเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าที่ดีให้ผู้บริโภคด้วยต้นทุนโดยรวม (Total Cost of Ownership : TCO) ที่ต่ำลง การมุ่งเน้นด้านผลผลิตและพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงานมากกว่าเน้นด้านตัวเลขกำไร ซึ่งจะช่วยให้เกิดการ พัฒนา สร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน และผลกำไรให้บริษัทในระยะยาว ดังเช่นอุตสาหกรรมในประเทศญี่ปุ่นที่ถือว่าผู้ขายเป็นหุ้นส่วนหนึ่งของบริษัท ผู้ขายย่อมมีความเชี่ยวชาญในสินค้าที่ตนเองผลิตขาย เมื่อมีการทำงานร่วมกันย่อมทำให้เกิดผลดีกับทั้งสองฝ่าย แต่หากว่าการร่วมมือกันทำให้มีเพียงฝ่ายเดียวที่ได้ประโยชน์ ความสัมพันธ์ที่ดีนั้นก็จะไม่ยืนยาว

บทบาทของนักจัดซื้อเองก็ต้องเปลี่ยนไป จากการทำงานในลักษณะของแผนกให้บริการ เปลี่ยนเป็นแผนกที่มีส่วนในการวางกลยุทธ์ (Strategic function) การเปลี่ยนบทบาทจากผู้ซื้อที่คอยกดราคาผู้ขายมาเป็นการทำให้ผู้ขายมีส่วนร่วมในการผลิตสินค้าเพื่อให้ต้นทุนสินค้าโดยรวมลดลง คุณภาพดีขึ้น การทำ Outsourcing และกระจายงานที่เป็นงานประจำวันออกไป เช่นให้โรงงานสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ประจำเอง โดยนักจัดซื้ออาจทำเป็น Blanket order แต่ถ้าของที่ซื้อมีมูลค่าสูงหรือเป็นตัวใหม่ นักจัดซื้อจะทำเอง ดังนั้นนักจัดซื้อจำเป็นต้องมีการพัฒนาตัวเองเพื่อให้ก้าวไปพร้อมกับ การเปลี่ยนแปลงบทบาทนี้ด้วย

ปีนี้ทางสมาคมฯของเราเข้าร่วมงาน INTERSHOP ASIA 2000 ซึ่งจะจัดที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ระหว่างวันที่ 24-27 สิงหาคม 2543 โดยได้รับความร่วมมือจากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ส่งเสริมอุตสาหกรรม สถาบันสัญลักษณ์รหัสแห่งประเทศไทย สมาคมผู้ค้าปลีกไทย สมาคมธุรกิจแฟรนไชส์ และสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย โดยในงานจะมีทั้งนิทรรศการ การออกร้าน และการจัดสัมมนาซึ่งทางสมาคมฯได้เชิญวิทยากรจากต่างประเทศจำนวน 3 ท่าน (เนื่องจากงานนี้จัดเป็นภาษาอังกฤษ) คือ Mr. Allan Ang (Singapore), Dr. Shan Rajagopal (Singapore) และ Dr. Stephen Ng (Hong Kong) ในวันศุกร์ที่ 25 สิงหาคม 2543 เวลา 13.00-14.30 น. เรื่อง Logistics Management in the 21st Century และเวลา 14.45-16.15 น. เรื่อง Purchasing Role in Supply Chain ทั้งสองหัวข้อนี้เป็นเรื่องเกี่ยวกับการปรับบทบาทใหม่ของผู้จัดซื้อ ผู้ที่สนใจสามารถขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่สมาคมฯ ค่ะ



INTERNATIONAL FEDERATION OF PURCHASING AND MATERIALS MANAGEMENT

SIXTH SUMMER SCHOOL ON ADVANCED PURCHASING RESEARCH
AUGUST 2-7, 2000, SALZBURG, AUSTRIA

The first IFPMM Summer School was organised six years ago. Seeing the success of the first event, the Federation decided to arrange annually this opportunity of an intensive working together of talented young scholars from all around the world with some of the leading professors of the field. At the first five schools together we had 65 students from 16 countries of Europe, North America, Asia and Africa.

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 the 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 discussions 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 requirements but are still interested in joining the school, give the reasons why you are still appropriate.

PARTICIPATION FEE

The IFPMM is the main sponsor of the project, but contribution is expected from other organisations as well. This assistance makes it possible that the participants only have to pay a nominal fee: 1000,- Swiss Franks including accommodation (in single rooms with shower), three meals per day (starting with a dinner on Wednesday, August 2, ending with lunch on Monday, August 7), refreshments and all materials at no additional charge. Travel must be arranged and paid for individually.

In exceptional cases, applicants can apply for a reduced participation fee. This application should be sent to the national member association: Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand. IFPMM used to waive participation fee and support travelling expenses to PSCMT participants. However, this is not a guarantee for this year.

REQUIREMENTS

Check requirements and submit the following documents to PSCMT before 15 May 2000

- * Only if you are PSCMT LIFE MEMBER
- * Permission letter from your employer allowing you to attend this course
- * Bio-data
- * Write an article for 15-20 minutes presentation on the subject of Purchasing and Supply (you may select any topic under this subject)

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

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

ฉบับที่ 48 พฤษภาคม 2543/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



▲ โดย... เชี่ยวชาญ วัฒนาหัตถ์ธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

ตื่นตัว แต่อย่าตื่นตูม

สวัสดิ์ท่านผู้อ่านทุกท่านครับ ผมทยอยหน้าไปจากจดหมายข่าวนี้หลายเดือน เพราะโชคดีที่มีทีมงานคอยช่วยกันหาสาระต่างๆ มาเขียนถ่ายทอดสู่กันฟัง ทำให้ผมพอมีเวลาไปสะสางงานอื่นที่ค้างค้างอยู่มากมาย แต่ยังไงก็ยังคงสบายไม่หมดอายุดี เหลืออยู่อีกหลายกะบุง โยกกันไม่รู้จักหมดสักที

เมื่อมีโอกาสถึงคิวของผมที่จะมาเขียนในฉบับนี้ผมก็ถือโอกาสแจ้งข่าวให้ท่านทั้งหลายที่เป็นสมาชิกและแฟน ๆ ของผมได้รับทราบวารสารรายเดือนชื่อ “วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ - Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest” ที่ผมเป็นบรรณาธิการอยู่นั้น บัดนี้ทำมาถึงแค่ฉบับที่ 22 ประจำเดือนตุลาคม 2542 แล้วก็หยุดพักเหนื่อย ฉบับที่ 23 และ 24 ยังไม่ได้ออกสู่สมาชิกเลย แต่กำลังจะตามออกมาในเร็ววัน นี้ และจะหยุดเพียงฉบับที่ 24 เท่านั้น เพื่อปรับปรุงหารูปแบบใหม่ จะไม่ทำอย่างเดิมอีกแล้ว ส่วนจะเป็นแบบใดก็ขอให้กรุณาฟังข่าวต่อไปอีกสักฉบับ

แต่เนื่องจากว่า มีสมาชิกหลายท่านที่ชำระเงินล่วงหน้ามาแล้วกรณีเช่นนี้ผมก็เสนอทางออกให้ 2 ทาง คือ ทางแรกส่งเงินที่ค้างอยู่คืนกลับไปให้ทั้งหมด และทางที่สองคือ หากไม่ต้องการรับเงินคืน ผมก็ออกคูปองมูลค่าสองถึงสี่เท่าของจำนวนเงินที่ค้างอยู่ เพื่อให้ใช้แทนเงินสดในการเข้าอบรมสัมมนา เป็นต้นว่า ท่านที่ต่ออายุสมาชิกไว้ล่วงหน้า 1,500 บาท ผมก็ให้คูปองมูลค่า 3,500 บาทเพื่อเข้าสัมมนาหรือท่านที่มีเงินค้างอยู่ที่ผม 250 บาท ผมก็ออกคูปองมูลค่า 1,000 บาทให้ไปอย่างนี้เป็นต้น คูปองที่ให้ไปนี้ขอแลกเป็นเงินสดไม่ได้ แต่ให้นำไปใช้ในการเข้าอบรมสัมมนาเท่านั้นและจะยกให้ใครเขาไปใช้ก็ได้ อีกทั้งยังมีเวลาให้เลือกคอร์สอบรมสัมมนาจนถึงสิ้นปี

หลายท่านบ่นเสียตายว่า ไม่น่าเลิก ผมขอเรียนให้ทราบว่ายังไม่เลิกครับ เพียงแต่หยุดชั่วคราวเพื่อปรับเปลี่ยนรูปแบบและกระบวนการที่เสียใหม่ให้เหมาะสมกับกาลเวลาคับ วารสารรายเดือน “วิทยายุทธจัดซื้อและบริหารพัสดุ - Purchasing, Logistics & Supply Chain Digest” ที่ผมเป็นบรรณาธิการนั้น เริ่มออกฉบับแรกเมื่อเดือนมกราคม 2541 บัดนี้เวลาผ่านไปสองปีกว่าแล้วนะครับ วิธีการทำหนังสือแบบเดิมๆ อาจจะไม่เหมาะกับยุคสมัยตอนนี้เออะอะอะไรก็ อี-คอมเมอร์ซ เรายังจะมาใช้ ฮาร์ดดิสก์ก็ยังไม่อยู่ก็หรือ

พูดถึงความตื่นตัวในเรื่อง อี-คอมเมอร์ซ นั้น มีตัวเลขที่รวบรวมมาจากหลายสำนักแต่ไม่ค่อยตรงกันเท่าไร เขาบอกว่าตอนนี้ทั่วโลกมีคนใช้อินเตอร์เน็ตกันอยู่ประมาณ 70 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นคนไทยประมาณ 2 ล้านคน และในจำนวน 2 ล้านคนไทยนี้ เป็นนักเรียนนักศึกษาประมาณ 70% หมายความว่าคนที่อยู่ในวัยทำงานไม่ค่อยได้ใช้กันเท่าไร ตรงนี้ชี้ที่น่าเป็นห่วง

ความน่าเป็นห่วงมันอยู่ที่ว่าหลายคนก็ยังให้ที่ทำงานลงทุนซื้อคอมพิวเตอร์และติดตั้งอินเตอร์เน็ต และ อีเมลล์ ให้ ไม่นั่นก็ข้างมัน ไม่มีใช้ก็ไม่เดือดร้อนอะไร เรื่องที่จะให้ลงทุนซื้อไปใช้ที่บ้านเองนั้น ลืมเสียเถิด เรื่องอะไรจะต้องออกเงินเอง ลืมคิดไปว่า ถ้ามีไว้เป็นสมบัติของตนเองที่บ้านก็จะได้ใช้ท่องเว็บ ศึกษาหาความรู้



บริษัท เม็งเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube

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

ท่องเที่ยวไปในโลกกว้างอย่างไม่รู้จักจบ อุปกรณ์ที่ต้องลงทุนมีไว้ทั้งคอมพิวเตอร์ ทั้งโมเด็ม สมาชิกอินเทอร์เน็ต พรินเตอร์ รวมแล้วไม่ถึง 3 หมื่นบาท เห็นโฆษณาในหน้าหนังสือพิมพ์หันเกลื่อนกลาด บางแห่งแถมสแกนเนอร์ให้อีก 1 ตัวเสียด้วย ไม่เชื่อก็ลองไปเดินดูบนพณิชยทิพย์พลาซ่า หรือมาบุญครอง หรือเสรีเซ็นเตอร์ก็ได้ ถูกเหลือเชื่อ แล้วก็ไม่ต้องไปปรึกษาหาหรือเขียนคอมพิวเตอร์ให้เสียเวลาหรอกครับ เพราะพอไปตามเข้า พวกก็จะห้าม และบอกว่าไหนๆ จะซื้อทั้งที ก็ต้องเพนเทียมทรี ต้องยังงั้นยังนี่ รวมแล้วก็เกินแสนบาทไปเลย ที่นี้ก็ไม่ต้องมีกันเสียที เชื่อมมถေးสำหรับคนที่ไม่เคยมีไว้ก่อนนั้น ตัดใจซื้อไปเลย 2-3 หมื่นบาทที่นี้แหละ ใช่ว่าไปก่อนไม่ต้องคิดมาก ใช่ว่าเร็วเท่าไร ก็ได้ประโยชน์ก่อนคนอื่นมากกว่านั้น มั้วรือรอคิดอยู่นั้นแหละ ลงมือไปเลยครับ เชื้อเถอะ

ในช่วงระยะเวลาอันสั้นๆ ที่ผ่านมานี้ การเติบโตในเรื่องอินเทอร์เน็ต และ อี-คอมเมิร์ซ เป็นไปอย่างก้าวกระโดด ตอนนี้มีเว็บไซต์ของไทยอยู่ประมาณ 8 พันเว็บไซต์ ในนามบัตรของนักธุรกิจต้องมี อี-เมล แอดเดรส ไม่งั้นเขยแหลก สิ่งแวดล้อมกำลังบีบพวกเราทุกคนให้กลายเป็น “มนุษย์ คอท คอม” กันไปหมดแล้ว ขอย้ำว่า “ทุกคน” ไม่มียกเว้นใครทั้งนั้น เมื่อเป็นเช่นนี้ หลายบริษัทจึงตัดสินใจกระโดดเข้าไปเล่นด้วยอย่างเต็มตัว เพราะตอนนี้มีใช่เป็นการคลังโคล้หรือห่อตามแพชั่นแต่ประการใดไม่ โลกวันนี้เปลี่ยนแปลงไปจากที่เคยเห็นเดิม ๆ ไปไกลแล้ว วิถีชีวิตของมนุษย์ การดำรงชีพ การทำธุรกิจ เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และจะไม่มีทางเปลี่ยนกลับคืนมาอย่างเก่าอีกแล้ว อย่าเสียเวลารอหรือถวิลหาให้เสียเวลาเลยครับ ตัดสินใจได้แล้วว่า จะเตรียมตัวให้พร้อมแล้วก็เดินเข้าไปร่วมวงด้วย หรือจะรอให้เขาหลักเข้าไป ซึ่งก็คงจะล้มลุกคลุกคลานเพราะกลิ้งเข้าไป และถูกเขาย่ำใหญ่อยู่ในวง

สมาคมฯ ของเราเคยนัดกรรมการและท่านที่ปรึกษาพร้อมหลายสิบคน ไปประชุมกินนอนค้างคืนอยู่ที่ศูนย์ฝึกบางปะกงของการไฟฟ้าฝ่ายผลิต เพื่อระดมสมองและทำ SWOT Analysis ว่าตอนนี้สมาคมยืนอยู่ที่จุดไหน มีจุดแข็งจุดอ่อนอย่างไร ควรจะเดินไปที่ไหน และควรจะเดินอย่างไร นำยินดีว่าผลการระดมสมองได้เอามาใช้งานหลายอย่าง และทำได้จริง ตอนนี้ขอประชาสัมพันธ์งานใหม่เอี่ยมของสมาคมคือการตั้งศูนย์ของสมาคมไว้ตามภูมิภาคต่างๆ

เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า ที่ตั้งของสมาคมฯ และคณะกรรมการของสมาคมฯ อยู่ในกรุงเทพฯ การจัดกิจกรรมทั้งหลายตามวัตถุประสงค์จึงมักจะจัดในกรุงเทพฯ เนื่องจากขาดการประสานงานกับส่วนภูมิภาค อีกทั้งกิจกรรมทั้งหลายที่สมาคมฯ จัดขึ้นนั้น มักมีได้ค่านึงถึงประโยชน์ที่ส่วนภูมิภาคจะได้รับ ทำให้เกิดความเหลื่อมล้ำในการเผยแพร่ความรู้ เทคโนโลยี และการพัฒนาขีดความสามารถ

และนี่คือที่มาของความคิดที่ว่า น่าจะจัดตั้งศูนย์ของสมาคมฯ ไว้ตามภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศ ให้แต่ละศูนย์มีการบริหารจัดการ

กันเองในส่วนภูมิภาค เพื่อให้สามารถจัดกิจกรรมต่างๆ ได้สอดคล้องกับความต้องการอย่างแท้จริง และเพื่อเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายของทุกๆ ฝ่าย ในการเผยแพร่และพัฒนาความรู้ เทคโนโลยี และการพัฒนาขีดความสามารถ ทั้งนี้ศูนย์ภูมิภาคดังกล่าวอาจเป็น หรือไม่เป็น สาขาของสมาคมฯ ก็ได้ ขึ้นอยู่กับความพร้อมของแต่ละภูมิภาค

ขณะนี้ที่จัดตั้งไปแล้วคือ ศูนย์ภูมิภาคตะวันออก ซึ่งเพิ่งจะประชุมกันไปเมื่อเดือนเมษายนนี้เอง ในขั้นตอนเริ่มต้นนี้ยังไม่จำเป็นต้องมีประธานหรือกรรมการศูนย์ แต่ได้มีการแต่งตั้งอาสาสมัครของศูนย์นี้ไว้ 5 คน เพื่อติดต่อประสานงานกับผู้ปฏิบัติงานในแต่ละพื้นที่ ดังต่อไปนี้ครับ

1. คุณวัลลภา พงษ์พัฒน์เจริญ

ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ Thai DNT Paint Co., Ltd.

Tel: (038) 400-436-9 Fax: (038) 494-865-8

รับผิดชอบประสานงานในกลุ่มของแหลมฉบัง และบางปะกง

2. คุณเกษม ชือตรง

Logistics Manager, Union Carbide Thailand Limited

Tel: (038) 687-400 ext 3121 Fax: (038) 685-078

รับผิดชอบประสานงานในกลุ่มมาบตาพุด

3. คุณผลอง แสนสวย

Asst. Chief, Import & Export, Siam Eastern Industrial Park

Tel: (038) 891-272-5, 891-287-91 Fax: (038) 891-135-6

รับผิดชอบประสานงานในกลุ่มบ่อวิน ปลวกแดง อมตชิตี๋ สยามอีสเทอร์นอีสเทอร์นซีบอร์ด

4. คุณธานินทร์ พงศ์กิตติวิบูลย์

เจ้าหน้าที่จัดหาจัดซื้อ บริษัท บางกอกแก้วระยอง จำกัด

Tel: (038) 632-503-8, 618-567-70 ext 322 Fax: (038) 618-571

รับผิดชอบประสานงานในกลุ่มตะพง แกลง จันทบุรี ตราด

5. คุณอัศรเดช หวังสมบูรณ์ศิริ

Logistics Superintendent บริษัท ซีออน แอดวานซ์ โพลีเม็กซ์ จำกัด

Tel: (038) 893-565-8 Fax: (038) 893-569-70

รับผิดชอบประสานงานในกลุ่มนิคมพัฒนา บ้านค่าย

ท่านที่อยู่ในแต่ละพื้นที่ซึ่งระบุไว้ กรุณาให้ความร่วมมือกับสมาคมด้วยนะครับ หากท่านยังไม่ได้รับการติดต่อไป ก็กรุณาติดต่อไปยังผู้ใดผู้หนึ่งใน 5 ท่านข้างต้นด้วยนะครับ เราจะได้มีชื่อของท่านอยู่ในทำเนียบของศูนย์ภูมิภาคตะวันออก ในกรณีที่ท่านไม่สะดวก ก็สามารถติดต่อกับเหรัญญิกของสมาคมก็ได้ คือ

คุณมัทธนา มนตราลักษณ์

Purchasing Manager บริษัท เพอร์อ็อกซี่ไทย จำกัด

1 ถนนโอ-สามเอ นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

อ.เมือง จ.ระยอง 21150

โทรศัพท์ (038) 683-616-20 ต่อ 117 โทรสาร (038) 683-624, 683-615

ในเดือนพฤษภาคมนี้ ผมจะเดินทางไปจังหวัดนครราชสีมา เพื่อไปเจรจาหาผู้ทางความเป็นไปได้ในการจัดตั้งศูนย์ของสมาคม

ไว้ที่นั่น ได้ผลประการใดจะกลับมารายงานให้ท่านทั้งหลายรับทราบต่อไปครับ

อีกสองเรื่องที่น่าสนใจมากทั้งทางโทรศัพท์และทางอีเมล เรื่องแรกคือการประชุมวิชาการจัดซื้อภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก หรือที่รู้จักกันดีในชื่อของ APCON (Asia Pacific Conference) ครั้งที่ 11 ซึ่งกำลังจะจัดในช่วงระหว่าง 17-19 สิงหาคมที่ป็นัง ประเทศมาเลเซีย ตอนนี้อยู่กำลังขอให้เจ้าภาพช่วยลดราคาค่าประชุมสัมมนาให้คนไทยเป็นพิเศษหน่อย กำลังรอคำตอบอยู่ครับ เตรียมเงินเอาไว้ก่อนก็แล้วกันราวๆ 2-3 หมื่นบาท เป็นค่าเดินทาง ที่พัก อาหาร เข้าประชุมสัมมนา และแวะเที่ยวนิดหน่อย หัวข้อประชุมสัมมนาของเขาก็ทันสมัยน่าติดตามไม่เบาทีเดียว "Supply Chain e-Management For The New Millennium"

ส่วนอีกเรื่องที่จะมีในเดือนเดียวกันคืองาน Intershop Asia 2000 จัดระหว่าง 24-27 สิงหาคม ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ งานนี้นอกจากมีนิทรรศการแล้วยังมีหัวข้อบรรยายน่าสนใจมาก ผมกำลังรอเอกสารจากศูนย์ประชุมซึ่งเขารับปากว่าจะส่งให้ แต่ก็ยังไม่ถึงสักที ถ้าได้รับเมื่อไรจะส่งไปรษณีย์ให้ทันที มีหัวข้อเรื่องและชื่อวิทยากรพร้อมสรรพ ค่าลงทะเบียนเพื่อฟังบรรยายรวมทั้ง 3 วันเพียง 6,000 บาทเท่านั้น ใครใจร้อนรอไม่ไหวโปรดโทรศัพท์มาที่สมาคม ผมมีโบรชัวร์อยู่แล้ว 1 ชุด จะถ่ายสำเนาไว้และยินดีจะส่งแฟกซ์ไปให้ท่านก่อนก็ได้ครับ งานนี้สมาคมของเรารับผิดชอบช่วยหาวิทยากรจากต่างประเทศมาในงานนี้ถึง 3 คนทีเดียวละครับ โดยจะบรรยายเรื่อง "Logistics Management in the 21st Century" และ "Purchasing Role in Supply Chain" การบรรยายทั้ง 3 วันนั้น มีซีดีเพียง 2 เรื่องเท่านั้นครับ มีทั้งหมดสิบกว่าเรื่องทีเดียว คุ้มค่าน่าฟังที่สุดครับ

ปิดท้ายฉบับนี้ด้วยคำถามจากสมาชิกท่านหนึ่ง ความว่า

ขอบทวนเวลาอันมีค่าของ อ.เชี่ยวชาญ สักนิดหนึ่งนะคะ เรื่องมืออยู่ว่าทางบริษัทที่ทำการผลิตกล่องกระดาษให้กับบริษัทของหนู ได้พร้อมใจกันขึ้นราคาประมาณ 15-20% ค่ะ โดยส่งเอกสารแจ้งการเปลี่ยนแปลงมาในวันที่ 28-31 มี.ค. 43 โดยจะเริ่มใช้ราคาใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 เม.ย. 43 แล้ว อยากทราบว่าในกรณีนี้สามารถทำได้หรือไม่คะ และถ้าหนูจะขอให้ผู้ผลิตทำ Cost Breakdown มาจะได้หรือไม่ และตัวอย่างของ Cost Breakdown กล่องกระดาษจะเหมือนกับราคาของสินค้าอื่นทั่วไปหรือไม่คะ เพราะที่หนูได้รับแล้ว 1 ราย เค้าแจ้งเป็นราคาของตัวกล่องกระดาษแผ่นรอง และใส่สับรองเท่านั้น ไม่เหมือนกับที่ อ.เชี่ยวชาญ สอนไว้ค่ะ เลยทำให้หนูสับสน สุดท้ายนี้หนูต้องกราบขอภัยมาด้วยนะคะ หนูใช้ภาษาไม่เป็นทางการเท่าไร และขอบทวนเวลาอันมีค่าของอาจารย์ด้วยค่ะ

คำตอบเป็นอย่างนี้ครับ

การขอให้ supplier ทำ cost breakdown ให้แก่เรานั้น เป็นสิทธิอันชอบธรรมที่เราจะร้องขอให้เขาแสดงให้เราดูได้ แต่ทั้งนี้เราจะต้องพิจารณาประกอบกันไปด้วยว่าเราเป็นลูกค้าเล็ก-ใหญ่ มากน้อยเพียงใด เขาเกรงใจเรามากเพียงใด และเขาอยู่ในวัยที่จะทำให้เราได้ไหม อีกทั้งเรามีประวัติหรือพฤติกรรมใดที่ทำให้ supplier ไม่ไว้วางใจในการเก็บความลับบ้างหรือไม่อย่างไรก็ตาม ทุกครั้งที่ supplier ขอขึ้นราคานี้ เป็นหน้าที่ของเราต้องค้นหาให้ได้ข้อเท็จจริงในสิ่งต่อไปนี้

1. สาเหตุอะไรที่เขาต้องขอขึ้นราคา เป็นเพราะกระดาษขึ้นราคา หมึกขึ้นราคา ไฟฟ้าแพงขึ้น ค่าแรงงานแพงขึ้น หรือสาเหตุอะไร
2. สิ่งที่แพงขึ้นนั้น แพงขึ้นเท่าไร ราคาเดิมเท่าไร ราคาใหม่เท่าไร
3. สิ่งที่แพงขึ้นนั้น มันอยู่ในส่วนไหนของกล่องกระดาษ คิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ ของต้นทุนทั้งหมด ไม่ควรยอมให้ขึ้นราคาแบบมั่ว ปกติแล้ว นักจัดซื้อควรจะเข้าไปเยี่ยม supplier เป็นครั้งคราว (supplier visiting / auditing) และควรจะมีความรู้ supplier เขาเก็บสต็อกวัตถุดิบอย่างไร เก็บไว้เพียงพอใช้ช่วงสั้นๆ หรือมักจะเก็บตุนไว้จำนวนมาก ข้อมูลตรงนี้สำคัญมากที่จะรู้ว่า เขาควรจะปรับราคาขึ้นลงเมื่อไรจึงจะเป็นธรรมต่อทุกฝ่าย

การติดต่อธุรกิจระหว่างผู้ซื้อผู้ขายนั้น มักต้องมีสัมพันธภาพที่ดีต่อกัน มีการส่งข่าวสารข้อมูลให้กันและกันอย่างใกล้ชิด การขอปรับราคาเป็นเรื่องปกติในวงการค้าทั่วไป แต่ที่จู้ ก็ปรับราคาเลยนั้น ดูเหมือนกับขาดการติดต่อประสานงาน ทำให้ไม่รู้เรื่องราวของกันและกันเลย

ผมไม่ทราบว่ กล่องกระดาษที่พูดถึงนี้ ปริมาณและราคาต่อเดือนที่ซื้อขายกันมากน้อยเพียงใด ถ้าเป็นเงินมาก นี่ก็อาจเป็นบทเรียนสำหรับอนาคตว่า การจะเลือกคบเลือกซื้อเลือกทำธุรกิจกับ Supplier แต่ละรายนั้น เราควรมีประเด็นอะไรในการให้คะแนนก่อนจะคัดเลือกว่าเราทั้งสองฝ่ายควรจะทำการค้ากันในระยะยาว หรือคบกันเพียงผิวเผิน ส่วนเรื่องการ Breakdown นั้น ความหมายคือเราต้องการจะรู้ว่า เป็นค่ากระดาษกี่บาท ค่าแรงกี่บาท ค่าอะไรต่อมิอะไรกี่บาท รวมแล้วเป็นกล่องใบละกี่บาท มิใช่พูดมั่วๆ เหมาะๆ รวมกันมาตรงนี้แหละที่เวลาจะปรับราคาขึ้นลงกันก็จะเกิดความเป็นธรรม และนี่แหละคือบทเรียนบทที่หนึ่งสำหรับการบริหารซัพพลายเชน หากยังไม่ clear ก็ลองให้ข้อมูลเพิ่มเติมมาอีกที ผมยินดีช่วยเหลือครับ

มีปัญหาคือเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand, 54 อาคารบี 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 49 มิถุนายน 2543/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



▲ โดย... เชี่ยวชาญ วัฒนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

ผมดีใจที่ท่านสมาชิกถามไถ่กันเข้ามามากมายทั้งโดยโทรศัพท์ โทรสาร และอีเมลเกี่ยวกับความคืบหน้าของกิจกรรมทั้งหลายว่าเรื่องนั้นไปถึงไหน เรื่องนี้จะว่ายังไง ลักษณะคำถามและเป้าหมายของความสนใจของท่านทำให้ผมมั่นใจว่า ยังไงท่านก็ไม่ถูกทิ้งไว้ข้างหลังแน่นอน หากยังตามติดและชวนขวายไต่หากันแบบนี้ต่อไป

และช่วยจัดพิมพ์จุลสารจดหมายข่าวฉบับที่ท่านถืออยู่นี้ ได้รับประกาศนียบัตร ISO-9002 แล้วเมื่อวันที่ 2 มกราคม 2543 ซึ่งคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ พร้อมทั้งท่านที่ปรึกษาได้ร่วมแสดงความยินดีต่อ คุณเอกรินทร์ ประภาพรนิยง กรรมการผู้จัดการของทั้งสองบริษัทไปเรียบร้อยแล้ว และคุณเอกรินทร์ ก็ได้จัดโต๊ะจีนเลี้ยงขอบคุณเป็นการตอบแทนให้ที่โรงแรมเรดิสัน เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม ที่ผ่านไปในี่เอง ยุคนี้สมัยนี้ ถ้าใครได้รับประกาศนียบัตร ISO ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศก็ติดต่อทำธุรกิจด้วยอย่างสบายใจและมั่นใจในระบบคุณภาพ

ผมเพิ่งกลับจากจังหวัดนครราชสีมา และใครจะเก็บเอาเรื่องต่างๆ มาเล่าสู่กันฟังตามที่เคยให้สัญญาเอาไว้ว่า สมาคมฯ ไปทำอะไรมาบ้าง

เรื่องมีอยู่ว่า จากการที่สมาคมฯ ได้เคยร่วมมือกับภาควิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา ในการจัดสอนวิชาจัดซื้อและจัดสรรรับประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ตั้งแต่ต้นปี 2542 จนถึงปัจจุบันรวม 3 ครั้ง สมาคมฯ เล็งเห็นศักยภาพของสถาบันแห่งนี้ จึงได้ติดต่อขอความร่วมมือกับสถาบันราชภัฏนครราชสีมา ในการจัดตั้งศูนย์ภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือของสมาคมฯ ไว้ที่จังหวัดนครราชสีมา โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะให้เป็นแหล่งประสานงานและจัดกิจกรรมทางวิชาการทางด้านการจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน ให้ผู้ที่สนใจในสายงานดังกล่าวใน

ช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา ผมไม่ได้เขียนบทความลงในวิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชนเสียหลายเดือน เพราะกรรมการท่านอื่นช่วยกันเขียนส่งมาให้ พอฉบับที่แล้วถึงคิวผมต้องลงมือเขียนเองก็ได้เรื่องเลยที่เดียว คือเดินเล่นตรวจตราไม่ดี มาเจออีกทีก็ส่งไปรษณีย์ออกไปแล้ว ข้อความในฉบับที่แล้วหน้าแรกคอลัมน์ขวามือ ผมเขียนเล่าให้ท่านฟังว่า “ตอนนี้ทั่วโลกมีคนใช้อินเตอร์เน็ตกันอยู่ประมาณ 70 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นคนไทยประมาณ 2 ล้านคน และในจำนวน 2 ล้านคนไทยนี้ เป็นนักเรียนนักศึกษาประมาณ 70%

ข้อความหายไปทั้งบรรทัดเลยครับ กรุณาเข้าใจให้ถูกต้องด้วยนะครับว่า ที่ถูกต้องนั้นคือ “ตอนนี้ทั่วโลกมีคนใช้อินเตอร์เน็ตกันอยู่ประมาณ 300 ล้านคน อยู่ในภาคเอเชียแปซิฟิกเสีย 70 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นคนไทยประมาณ 2 ล้านคน และในจำนวน 2 ล้านคนไทยนี้เป็นนักเรียนนักศึกษาประมาณ 70%”

ไม่ค่อยได้เขียนก็เป็นอย่างนี้แหละครับ เรื่องเวที ตรวจตราไม่รอบคอบ หวังว่าในฉบับนี้คงไม่มีใก่ออกมาบินแฟนพานซ้ำอีกนะครับ

ก่อนจะเล่าอะไรให้ท่านฟังต่อไป ขออนุญาตประชาสัมพันธ์ให้ท่านทั้งหลายทราบว่าบริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด และ บริษัท เอ็ม.เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด ผู้เป็นสปอนเซอร์รายใหญ่ของสมาคมฯ



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แแพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube

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

ภูมิภาคแห่งนี้ มีความรู้ความชำนาญ และสามารถติดตาม วิทยาการอันทันสมัยจากทั่วโลกได้อย่างไม่เสียเปรียบผู้อื่น และสามารถแข่งขันในเชิงธุรกิจในยุคโลกาภิวัตน์ได้

เหตุที่สมาคมฯ ต้องการจัดตั้งศูนย์ไว้ตามภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศนั้น ก็เนื่องจากว่าที่ตั้งของสมาคมฯ และกรรมการบริหาร ของสมาคมฯ อยู่ในกรุงเทพทั้งสิ้น กิจกรรมทั้งหลายตาม วัตถุประสงค์จึงจัดในกรุงเทพ เกือบทุกครั้ง อีกทั้งมีค่านึงถึง ความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกและธุรกิจในภูมิภาค ทั้งนี้ เกิด จากสมาคมฯ ไม่มีแหล่งประสานงานในส่วนภูมิภาคนั่นเอง และ นี่แหละคือเหตุผลที่เราได้ไปประชุมที่จังหวัดระยองและจัดตั้งศูนย์ ภูมิภาคตะวันออก ซึ่งนับเป็นศูนย์แห่งแรกของสมาคมฯ เมื่อเดือน เมษายน ส่วนที่โคราชหรือจังหวัดนครราชสีมา ก็เป็นแห่งที่สอง อาจจะเรียกว่าศูนย์ภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

จากคำเสนอของสมาคมฯ ไปยังสถาบันราชภัฏนครราชสีมา ต่อมา ท่านอธิการบดี รองศาสตราจารย์ เชิดชัย โชครัตนชัย อธิการบดีสถาบันราชภัฏนครราชสีมา ได้มีคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการดำเนินงานขึ้นมาชุดหนึ่ง ให้มีหน้าที่ดำเนินการจัดตั้งศูนย์ฯ โดยศึกษาระบบข้อบังคับของสถาบันฯ และหาข้อมูลเกี่ยวกับ สมาคมฯ และจัดประชุมประสานงานกับสมาคมฯ เพื่อหารูปแบบ และข้อตกลงเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่ของแต่ละฝ่ายในการดำเนินงาน ของศูนย์ฯ คณะกรรมการจัดตั้งศูนย์ประกอบด้วย

1. อาจารย์ จิตภา กlijnจันทร์แดง ประธานกรรมการ
2. อาจารย์ อานรต ใจสำราญ รองประธานกรรมการ
3. อาจารย์ ถนอมศรี พรารณชาติ กรรมการ
4. อาจารย์ ดวงใจ คำรบนสาร กรรมการ
5. อาจารย์ ธัญญลักษณ์ ปันทรสุดิ กรรมการ
6. อาจารย์ นันทพร อติเรกโชติกุล กรรมการ
7. อาจารย์ ธนวัฒน์ ไกวิทวนิชภัณฑิ กรรมการ
8. อาจารย์ วัชรภรณ์ ธิโสภา กรรมการและเลขานุการ

ผมในฐานะตัวแทนของสมาคมฯ จึงเดินทางไปร่วมประชุมกับ คณะกรรมการดังกล่าวเป็นครั้งแรกที่สถาบันราชภัฏนครราชสีมา เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2543 ผลการประชุมต่างฝ่ายต่างก็ เห็นพ้องต้องกันว่า การที่สมาคมฯ จะมีศูนย์ภูมิภาคไว้ที่สถาบัน ราชภัฏนครราชสีมา น่าจะยังประโยชน์ต่อทุกฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งต่อผู้ประกอบการและธุรกิจในพื้นที่ตะวันออกเฉียงเหนือ งาน ลำดับขั้นตอนต่อจากนี้ก็คงจะเป็นทางฝ่ายโคราชที่จะต้องไปศึกษา ระเบียบและระบบราชการอีกจำเพาะหลายอย่าง เพื่อให้มันใจว่าการ ร่วมมือกับสมาคมฯ และการดำเนินงานของศูนย์จะมีความราบรื่น และมีประสิทธิภาพตามที่มุ่งหวัง

วันรุ่งขึ้น เป็นการสอนวิชาจัดซื้อให้แก่นักศึกษาคณะวิทยาการ จัดการเกือบ 200 คน ซึ่งดำเนินการสอนทั้งเสาร์และอาทิตย์รวม 2 วัน เป็นโครงการพัฒนาศักยภาพของนักศึกษาอันเป็นความร่วมมือ

ระหว่างสมาคมฯ กับสถาบันราชภัฏนครราชสีมา นับเป็นรุ่นที่ 3 แล้วของโครงการความร่วมมือดังกล่าว นอกจากการสอนเต็มเหยียด 12 ชั่วโมงแล้ว สมาคมฯ ยังจัดสอบวัดความรู้เพื่อรับประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ไปด้วย ในงวดนี้ มีนักศึกษาสมัครเข้าสอบ 179 คน และอาจารย์อีก 2 คน รวมผู้เข้า สอบทั้งหมด 181 คน ขณะที่ผมเขียนต้นฉบับอยู่นี้ ยังไม่ทราบผล การสอบว่าเป็นอย่างไรกันบ้าง

คณะเจ้าหน้าที่จากสมาคมฯ ที่เดินทางไปในโครงการสอนวิชา จัดซื้อและจัดสอบ C.P.K. นี้ มีด้วยกัน 10 คน ประกอบด้วย

1. คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. อุปนายกสมาคม
2. คุณวิเชียร แก้วอินพร C.P.S., C.P.K. ประธาน ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
3. คุณจันทร์หา เอี่ยมวิศิษฐ์ C.P.S., C.P.K. กรรมการฝ่ายวิชาพัฒนาวิชาชีพ
4. คุณเดือนใจ ศรชัยธวัชวงศ์ C.P.S., C.P.K. กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
5. คุณวิไลวรรณ ชูทิบ C.P.S., C.P.K. กรรมการ ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
6. คุณพรชัย สุพัฒน์ผลาผล C.P.S., C.P.K. กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
7. คุณดรสวรรค์ ศรีประชา C.P.S., C.P.K. อนุกรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
8. คุณวิสารกร อื้ออารีย์กุล C.P.S., C.P.K. สมาชิกตลอดชีพ
9. คุณสุรสิทธิ์ ไรจนัญญากุล C.P.S., C.P.K. สมาชิกตลอดชีพ
10. ผมเอง

ในเช้าของวันเสาร์ที่ 20 พฤษภาคม อันเป็นวันเริ่มสอนวันแรก ท่านอธิการบดีสถาบันราชภัฏนครราชสีมา ได้กรุณาให้เกียรติมา เป็นประธานและกล่าวเปิดงาน จากนั้นผมในฐานะนายกสมาคมฯ ก็ปาฐกถาในหัวข้อเรื่อง “งานจัดซื้อหน้าท่าตรงไหน” เมื่อจบจาก ปาฐกถาของผมแล้ว คณะเจ้าหน้าที่ของสมาคมฯ จึงเริ่มลงมือสอน วิชาจัดซื้อ ซึ่งผมก็ถือโอกาสขอเดินทางกลับกรุงเทพฯ เพื่อขึ้น เครื่องบินจากดอนเมืองต่อไปจังหวัดลำปาง เนื่องจากผมติดสอนวิชา Business Negotiations ให้กับโยนก เอ็ม. บี. เอ. ซึ่ง ต้อง เดินทางไปสอนทุกเสาร์-อาทิตย์ ติดต่อกัน 6 สัปดาห์

พูดถึงการอยู่ไม่ติดที่นั่น ยุคสมัยนี้ไม่มีอะไรต้องห่วงเพราะเป็น ยุคไอที อยู่ที่ไหนไม่สำคัญติดต่อกันได้เสมอ จะโทรศัพท์หรือโทรสาร ส่งไปที่ทำงานหรือที่บ้าน หรือจะใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ (ซึ่งเรียก ติดปากกันว่าโทรศัพท์มือถือ ซึ่งมันก็ต้องใช้มือถือทั้งนั้นแหละ) หรือส่งอีเมล ก็ติดต่อกันได้อย่างไม่ขาดตอน เราสามารถติดต่อ



▲ อธิการบดีสถาบันราชภัฏนครราชสีมา พร้อมด้วยคณบดีคณะวิทยาการจัดการและอาจารย์ ถ่ายภาพเป็นที่ระลึกร่วมกับนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย และคณะกรรมการของสมาคมฯ



▲ คณะอาจารย์ของคณะวิทยาการจัดการ ถ่ายภาพร่วมกับทีมงานของสมาคมฯ



▲ นักศึกษาเกือบ 200 คนเข้าฟังบรรยายวิชาจัดซื้อในโครงการพัฒนาศักยภาพนักศึกษาด้านการจัดซื้อ



▲ การสอบ C.P.K. รุ่นที่ 3 ของนักศึกษาสถาบันราชภัฏนครราชสีมา

กันได้อย่างใกล้ชิดเสมอ ไม่มีคำว่า ตอนนี้อยู่ ไม่ทราบว่าจะอยู่ที่ไหน ไม่รู้จะกลับเมื่อไหร่ ไม่ทราบว่าจะติดต่อได้อย่างไร คำพูดแบบนี้ไม่มีแล้วครับ เว้นเสียแต่ว่าคนผู้นั้นประสงค์จะติดต่อผู้อื่นแต่ไม่ประสงค์จะให้ผู้อื่นติดต่อ ก็เป็นอีกเรื่องหนึ่ง จะคบค้ากันต่อไป ในรูปแบบไหน ก็เชิญพิจารณาไตร่ตรองกันเอาเอง

ขออนุญาตประชาสัมพันธ์ซ้ำไว้ตรงนี้ว่า เมื่อท่านมีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อจัดหา บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน หากท่านไม่รู้จะหันหน้าไปหาใคร ก็ลองติดต่อมาที่สมาคมฯ ตามที่อยู่ซึ่งเราตีกรอบไว้ในจุลสารจดหมายข่าวฉบับนี้ ส่งทางจดหมายธรรมดาาก็ได้ โทรศัพท์ไปคุยก็ได้ แม้เป็นเวลากลางคืนหรือวันหยุดก็ฝากข้อความไว้ในเทปก็ได้ หากไม่อยากจะฝากข้อความเพราะไม่ชอบพูดกับเทปก็ส่งโทรสารไปก็ได้ หากยังไม่สะดวกใจจะติดต่อทางอีเมลก็ได้

ถ้าติดต่อตามช่องทางทั้งหลายที่ว่าแล้วยังไม่ได้เรื่อง กรุณาติดต่อโดยตรงไปที่ผมเลยครับ โทรศัพท์ที่บ้าน 393-4638, 747-4002 โทรสารที่บ้าน 747-4123 โทรศัพท์เคลื่อนที่ (01) 628-7855 (หมายเหตุ-เบอร์เดิม 01-490-9040 ผมเลิกใช้แล้วนะครับ) อีเมล cheocham@thai.org

ถ้าขนาดนี้แล้วยังติดต่อกันไม่ได้ก็ให้มันรู้ไป เป็นสมาชิกสมาคมฯ ก็ตัวอย่างนี้แหละครับเสียเงินแค่ร้อยเดียวได้ประโยชน์เกินคุ้ม และถ้าจะให้ดีก็ควรแปลงสภาพเป็นประเภทตลอดชีพ เสียเงินเพิ่มอีกห้าร้อยที่นี่ก็มีสิทธิ์เต็มเปี่ยม มีสิทธิ์ร่วมสังเกตการณ์การประชุมกรรมการ เข้าฟังรายการ Food for thought (อาหารสมอง) ฟรีทุกเดือน มีสิทธิ์ร่วมไปชมโรงงานหรือทัศนศึกษาได้อีกด้วย

ปิดท้ายฉบับนี้ด้วยข่าว 6th Summer School on Advanced Purchasing Research ที่ Salzburg, Austria ในเดือนสิงหาคมนี้ สมาคมฯ ได้ประกาศรายละเอียดพร้อมเงื่อนไขไปแล้วในจุลสารจดหมายข่าวฉบับที่ 47 ประจำเดือนเมษายน และให้ผู้สนใจสมัครเข้ามาภายในวันที่ 15 พฤษภาคม ปรากฏว่ามีสมาชิกตลอดชีพสมัครเข้ามาเพียง 2 ราย เป็นสุภาพสตรีทั้งคู่ ทำงานอยู่ในบริษัทฝรั่งทั้งคู่ ตอนนี้อยู่กำลังพิจารณาอยู่ว่าจะส่งผู้ใดเป็นตัวแทนของสมาคมฯ ไปร่วมโครงการนี้ ได้ผลประการใดจะแจ้งข่าวให้ทราบต่อไป

สวัสดีครับ พบกันใหม่ต้นเดือนหน้าครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand,
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศกแขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328,
E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/

ฉบับที่ 50 กรกฎาคม 2543/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



▲ โดย... เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

อาหารสมอง

สวัสดีครับท่านผู้อ่านทั้งที่เป็นสมาชิกและมีได้เป็นสมาชิก ฉบับนี้ยังเป็นเวอร์ของผมที่จะต้องเขียนอะไรมาเล่าสู่กันฟังอีกครั้งหนึ่งก่อนจะส่งลูกต้อไปให้กรรมการท่านอื่นช่วยกันเขียนต่อไป อันจะทำให้เนื้อหาที่มีความหลากหลายสมบูรณ์ยิ่งขึ้นไปตามเจตนารมณ์ของสมาคมฯ อย่างที่เคยเกริ่นเอาไว้แล้วว่า เราจะพยายามเลือกเนื้อหาวิชาการและบทความย่อยของการอบรมสัมมนา มาสรุปลงให้อ่านเป็นครั้งคราวทั้งในจุลสารรายเดือนฉบับนี้ และในเว็บไซต์ของสมาคมฯ รวมทั้งเนื้อหาที่บรรยายในรายการ Food for thought (อาหารสมอง) ซึ่งจัดเป็นรายเดือนเพื่อเป็นบริการวิชาการฟรีแก่สมาชิก

แต่ก็อย่างว่าละครับ สมาคมฯ มีแต่กรรมการและที่ปรึกษา ไม่มีพนักงานประจำคอยทำงานให้เหมือนอย่างบริษัททั้งหลาย ดังนั้นบางอย่างก็เลยได้แค่คิดแต่ทำไม่ไหว หรือบางอย่างแม้จะทำไหว แต่ก็ไม่ค่อยเสมอดันเสมอปลาย อะไรทำนองนั้นแหละครับ ขอให้ท่านกรุณาใจเยื่อนอดทนอีกสักหน่อยนะครับ ยังไงก็ต้องสำเร็จเข้าสักวันจนได้แหละครับ รับประกันได้ ส่วนท่านที่หงุดหงิดใจอยากจะกระโดดลงมาช่วยด้วยช่วยกัน ก็จะเป็นพระคุณอย่างยิ่งครับ ขอขอบคุณล่วงหน้าไว้ ณ ที่นี้

ก่อนจะคุยเรื่องอื่น ก็ขอเอารูปมาเสนอให้ท่านผู้อ่านได้รับทราบกิจกรรมของสมาคมฯ ว่า ตอนนี้เราทำอะไรกันอยู่บ้าง กรุณาอ่านคำบรรยายได้ภาพกันเองก็แล้วกันนะครับว่าอะไรเป็นอะไรกันบ้าง



ภาพจากงานเลี้ยงแสดงความยินดีในโอกาสที่ บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด และ บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด ได้รับประกาศนียบัตรรับรองระบบคุณภาพ ISO-9002 คุณเอกรินทร์ ปรภาพยิทธิ กรรมการผู้จัดการ ของทั้งสองบริษัท นั่งมอญมั่งพิง รศ. ดร. พงษ์พันธ์ วัชรจิตพันธ์ กล่าวแสดงความชื่นชมในความสำเร็จของบริษัท (ภาพจากภาคีตลาดการเงินโรงแรมเรดิสันเมื่อคืนวันที่ 30 พฤษภาคม 2543)



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube 8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329





ย้อนกลับมาคุยเรื่องรายการ *อาหารสมอง* หรือที่เรียกกันว่า *Food for thought* นั้น เบื้องหลังแห่งรายการนี้ก็คือ สมาคมฯ มีความคิดว่า ในการประชุมกรรมการสมาคมฯ ทุกครั้ง ควรจะมีวิชาการด้านต่างๆ เข้ามาเสริมสมองให้ทั้งกรรมการและที่ปรึกษามีความรู้กว้างขวางในหลายๆ ด้าน เพื่อทำให้การทำงานบริหารสมาคมฯ มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และไหนๆ ก็เชิญวิทยากรมาพูดให้กรรมการฟังแล้วก็ควรจะเชิญสมาชิกเข้ามาฟังด้วยพร้อมๆ กันไปเลย โดยให้ฟังบรรยายฟรี รับเอกสารไปอ่านฟรี คือ ฟรียี่สิบฟรี อีกทั้งให้เข้าร่วมสังเกตการณ์การประชุมไปด้วยฟรี แต่เรามีสมาชิกตั้ง 5,000 คน รับมือไม่ไหวแน่ ก็เลยขีดเส้นแบ่งเอาไว้นิดหน่อยว่า รายการนี้เชิญเฉพาะสมาชิกตลอดชีพเท่านั้น และที่ว่าฟรีนั้นก็หมายความว่าพยายามคงความฟรีเอาไว้ให้นานที่สุดเท่าที่จะนานได้ แต่ไม่สามารถรับประกันได้ว่า จะฟรีทุกครั้ง เพราะสมาคมฯ ก็ต้องมีค่าใช้จ่ายเหมือนกัน

ภาพในวันเปิดงาน Intermach 2000 ของ Miller Freeman ที่ไบเทค เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2543 จากซ้ายไปขวาคือ ดร. ปรีชา พันธุมสินชัย ประธานชมรมไทยโลจิสติกส์และการผลิต (TLAPS) คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ นายสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย และ Mr. Richard Welch อดีตนายก American Production and Inventory

ท่านที่เพิ่งเป็นสมาชิกก็ยังไม่ทราบว่าเรามีบริการฟรีอย่างนี้กันไปกี่ครั้งแล้ว ผมขอสรุปย่อให้ฟังดังนี้ครับ

ครั้งที่ 1 เรื่องลิขิตชีวิตตนเอง (Life Rescripting) โดยคุณจันทร์ไชย ถวิลพิพัฒนกุล ผู้จัดการใหญ่ บริษัท Reckitt & Colman (Thailand) Co., Ltd.



คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ (แถวหลังที่ 4 จากซ้าย) นายสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ได้รับเชิญให้ไปสอนวิชา Business Negotiation ให้แก่นักศึกษาของ Yonok MBA รุ่นที่ 5 ที่จังหวัดลำปาง เป็นเวลา 48 ชั่วโมง ก่อนจบหลักสูตรได้ถ่ายภาพร่วมกับ รศ. จินตนา สุนทรธรรม ผู้อำนวยการ (แถวหลังที่ 3 จากซ้าย) และอาจารย์วิศุทธิ์ ชวัลพฤกษ์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ (แถวหลังที่ 5 จากซ้าย) พร้อมทั้ง ส่วนหนึ่งของนักศึกษาในรุ่น 5

ครั้งที่ 2 เรื่อง พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า โดยคุณศิริพล ยอดเมืองเจริญ รองอธิบดีกรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์

ครั้งที่ 3 เรื่องการจัดการซัพพลายเชน โดย ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์รองผู้อำนวยการสถาบันพาณิชย์นาวิจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ครั้งที่ 4 เรื่อง ECR - Efficient Consumer Response โดยคุณพวงมาณภวธันผู้อำนวยการบริหารฝ่ายซัพพลายเชนบริษัทNestle Products (Thailand) Inc.

ครั้งที่ 5 เรื่อง Summary of Salzburg Presentations โดยคุณวิฑิตาอัครชัยพงษ์กรรมการฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนาของสมาคมฯ

ครั้งที่ 6 เรื่อง Balanced Scorecard โดย ร.ท. สมพล จารุมลีนท Director of Operations and Human Resources บริษัท ซีแกรม (ประเทศไทย) จำกัด

ครั้งที่ 7 เรื่อง 11thAPCON โดยคณะผู้บริหารจากสถาบันบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งมาเลเซีย

ครั้งที่ 8 เรื่อง TQM - Total Quality Management โดยคุณกมลทิพย์ จันทรมาต กรรมการฝ่ายวิจัยและพัฒนาของสมาคมฯ

ครั้งที่ 9 เรื่อง พ.ร.บ.ประกันภัยรถยนต์ฉบับใหม่ โดยคุณสรศักดิ์ ทัศนสุวรรณ ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายระดับ 9 (นิติกร 9) กรรมการประกันภัย กระทรวงพาณิชย์

ครั้งที่ 10 กำลังจะจัดในวันอาทิตย์ที่ 9 กรกฎาคม ซึ่งผมก็ไม่แน่ใจว่า จุลสารฉบับนี้จะถึงมือท่านทันเวลาหรือไม่ แต่อย่างไรก็ตาม สมาคมฯก็ได้จัดส่งจดหมายเชิญไปยังสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ เป็นรายตัวล่วงหน้าตั้งแต่ปลายเดือนมิถุนายนแล้ว เว้นเสียแต่บางท่านที่รับจดหมายของสมาคมฯ แล้วก็ยังไม่เปิดอ่านไม่ได้ เพราะมีงานอย่างอื่นสำคัญกว่า ถ้าอย่างนั้นก็แล้วไป

ครั้งนี้มีพิเศษกว่าทุกครั้งก็คือ เป็นการจัดบรรยายกันเต็มวันทั้งเช้าทั้งบ่าย ค่าใช้จ่ายของสมาคมฯ ก็เลยสูงกว่าปกติ จึงไม่สามารถเลี้ยงอาหารกลางวันได้ ส่วนคือฟี่เบรคและเอกสารนั้น สมาคมฯบริการให้ฟรีอยู่แล้วครับ

ในครั้งที่ 10 นี้มีวิทยากรบรรยาย 3 ท่านด้วยกันคือ คุณชนินทร์ วัฒนพฤกษา Assistant Vice President ดูแลฝ่าย Information Technology and Training Department ของบริษัท ลีอกซ์เลย์ อินฟอร์เมชั่น จำกัด คุณขวัญพงษ์ ชื่นฤดีมัส Assistant Vice President ดูแลฝ่าย Business Development Division ของบริษัท Point Asia Dot Com (Thailand) Co., Ltd. และผมเองครับรวมวิทยากรในงานนี้เป็น 3 คน

หัวข้อในการบรรยายประกอบด้วย ภาพรวมของอินเทอร์เน็ตในปัจจุบันบทบาทของอินเทอร์เน็ตที่มีต่อ-คอมพิวเตอร์ขั้นตอนการเริ่มเข้าสู่-คอมพิวเตอร์ ปีทูปี โนอี-คอมพิวเตอร์สร้างความมั่นใจและเทคนิคการนำเสนออย่างมืออาชีพ รวม 5 หัวข้อเรื่อง พอจบจากบรรยายก็เป็นการประชุมกรรมการบริหารสมาคมฯ ครั้งที่ 2/2543 ซึ่งสมาชิกตลอดชีพมีสิทธิ์เข้าร่วมสังเกตการณ์การประชุมได้ฟรีเช่นกัน ทั้งหมดนี้ต้องจองล่วงหน้า และต้องเป็นสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯด้วยนะครับ

ขณะนี้สมาชิกถามหากันมาเป็นระยะๆ ว่าเมื่อไรสมาคมฯ จะจัดสัมมนาเรื่องใหม่ๆบ้าง ก็ขอเรียนให้ทราบว่า มีเรื่องใหม่เข้ามาเยอะแยะเลยครับ แต่เป็นการบรรยายเป็นภาษาอังกฤษทุกรายการเลยครับ เริ่มตั้งแต่ 15-20 สิงหาคมนี้ที่มาเลเซีย รายการถัดไปคือ 24-27 สิงหาคมที่ศูนย์สิริกิติ์ และวันที่ 26 สิงหาคมที่โรงแรมเอเชีย กรุณาอ่านรายละเอียดเพิ่มเติมจากโบรชัวร์ที่แนบมากับบัญชีที่จัดซื้อ

ฉบับนี้ และหากต้องการรายละเอียดมากยิ่งขึ้นไปอีก ก็กรุณาติดต่อที่สมาคมฯ โดยตรงไปเลยครับ

รายการที่มาเลเซียเป็นการประชุมวิชาการจัดซื้อภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก เรียกว่า APCON หรือเรียกเป็นทางการแบบเต็มยศว่า 11th International Federation of Purchasing and Materials Management-Asia Pacific Conference ซึ่งมีการจัดเป็นประจำทุก 2 ปี เมื่อ 2 ปีก่อนจัดที่สิงคโปร์ สำหรับปีนี้เวียนไปจัดที่ป็นัง มาเลเซีย นับเป็นการประชุมครั้งที่ 11 และในอีก 2 ปีถัดไปจะไปจัดที่ศรีลังกา ซึ่งถือเป็นการประชุมครั้งที่ 12 ครับ

สำหรับครั้งที่ 11 ที่มาเลเซียนี้ มีเนื้อหาทันสมัยน่าสนใจมากครับ ท่านใดอยากได้รายละเอียดครบชุดก็ติดต่อไปที่สมาคมได้นะครับค่าเครื่องบิน ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าเช่าประชุม เอกสาร และค่าจัดงาน รวม 29,000 บาท เดินทางเป็นคณะไปพร้อมกับกรรมการสมาคมฯ ออกเดินทางจากดอนเมือง ในค่ำของวันอังคารที่ 15 สิงหาคม เข้าวันพุธที่ 16 แวะเที่ยวชมสถานที่ ตอนบ่ายพาดูงาน วันพฤหัสบดีที่ 17 ถึงวันเสาร์ที่ 19 เป็นการประชุมวิชาการ มุ่งงานเลี้ยงต้อนรับเลี้ยงอำลา เข้ามืดวันอาทิตย์ที่ 20 สิงหาคม ก็บินกลับกรุงเทพฯ

ส่วนรายการที่ศูนย์สิริกิติ์ เรียกว่า Intershop Asia 2000 มีนิทรรศการที่น่าสนใจมาก พร้อมทั้งมีบรรยายวิชาการหลายเรื่อง สำหรับนิทรรศการนั้นชมฟรีตั้งแต่ 24 ถึง 27 สิงหาคม ส่วนรายการบรรยายวิชาการนั้นจะต้องเสียเงินแต่ก็ราคาถูกเหลือเชื่อ เนื้อหามากกว่า 10 เรื่อง บรรยายตั้งแต่ 24 ถึง 26 สิงหาคม รวม 3 วัน ราคา 6,000 บาทเท่านั้นเองครับ โปรดดูในโบรชัวร์ที่ส่งแนบไปให้ทุกท่านได้เลยครับ

ถ้าท่านไม่สามารถเดินทางไปต่างประเทศได้หรือไม่สามารถปลีกเวลาได้หลายวัน ก็ไปฟังบรรยายวันเดียวที่โรงแรมเอเชีย โดย 3 วิทยากรจากต่างประเทศก็ได้เช่นกัน โปรดอ่านในโบรชัวร์ได้ครับ เป็นรายการของวันเสาร์ที่ 26 สิงหาคมนะครับ

สำหรับท่านที่ไม่ว่างเลยในช่วงเดือนสิงหาคม ก็คงต้องขอให้อดใจรอไปอีก 2-3 เดือน ผมกำลังรวบรวมเรียบเรียงหลักสูตรใหม่อยู่ เพราะยุคนี้เป็นยุคของการปรับวิถีทำงานกันใหม่พวกเรา (นักจัดซื้อ) จะต้องเตรียมตัวให้มีความสามารถในด้านใดบ้าง จึงจะสามารถทำงานร่วมกับคนอื่นในซัพพลายเชนได้ ยุคนี้ไม่ควรใช้วิถีทำงานแบบเดิมๆ เราจะต้องมีวิถีคิดอย่างใหม่ มีวิธมองปัญหาอย่างใหม่ มีวิธีแก้ปัญหาอย่างใหม่บริษัท หรือหน่วยงาน จึงจะสามารถแข่งขันกับคนอื่นได้

คำว่าแข่งขันกับคนอื่นนั้น ก็เป็นที่เข้าใจนะครับว่า ตอนนี้อาเซียนมีได้แข่งขันกันอยู่ในประเทศไทยอีกต่อไปแล้ว ต่างชาติแห่กันเข้ามาเต็มประเทศแล้วนะครับ ดูเหมือนว่าเราจะต้องพูดจาแบบลูกครึ่งกันไปหมดแล้วพูดไทยอย่างเดียวซักจะทำานยากเข้าทุกทีแล้ว

อ่านถึงตอนนี้ก็อย่าเพิ่งตื่นตูม ตกใจกลัวไปจนเกินเหตุนะครับทุกอย่างแก้ไขได้เสมอ ถ้าเราคิดจะสู้ ขอให้พร้อมที่จะเปิดใจเรียนรู้ของใหม่ นำไปคิดใคร่ครวญตรึกตรอง แต่ขอให้มั่นใจว่า ระบบเก่า วิธีเก่าเห็นทีจะไม่มีความหวังลมๆ แล้งๆ เป็นอันขาด เร่งรีบเก็บเกี่ยวอะไรใหม่ๆเข้าไว้ในตัวจะดีกว่าครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนโศภนวงศ์แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328
E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/



โดย : สุชาติ ประเสริฐสมบัติ C.P.S.
อุปนายกสมาคม

ลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์

ปัจจุบันนี้อะไรก็ต้องอิเล็กทรอนิกส์ แล้วก็ลามไปถึงดิจิทัล ยิ่งเป็นโลกของอินเทอร์เน็ต อี-คอมเมิร์ซด้วยแล้วยิ่งไปกันใหญ่ แคใครไม่พูดถึงก็เชยแล้ว ผมเห็นใจคนที่ไม่รู้จักเห็นดัจกเห็น้อยที่ต้องคอยรักษาความทันสมัยไว้ทุก ๆ นาทีด้วยการติดตามข่าวเพื่อก้าวให้ทันยุค ถ้าก้าวตามไม่ทันสักวันสองวันเป็นอันว่าถูกทิ้งไว้ข้างหลัง

เหมือนกับเมื่อก่อนถ้าจะทันสมัย เพียงแค่พูดคำว่า "วิทยาศาสตร์" ก็ดูสุดเท่ที่ไม่หยอก เช่น "ครามวิทยาศาสตร์" หมายถึงความที่ใช่ยอมเสียสละหลังจากชกด้วยผงซักฟอกแล้วทำให้เสียเป็นสีขาววิทยาศาสตร์ หรือ "ตัดผมด้วยน้ำยาเคมีวิทยาศาสตร์" ราคาแพงกว่าน้ำยาธรรมดาหน่อยเพราะเป็นวิทยาศาสตร์ สวารุ่น ๆ สมัยโน้นฮือฮาพากันนิยมตัด เหมือนวัยจับสมัยนี้เท่อแฟชั่นสายเดี่ยวและเกาะอกยังไปยังนั้น ปล่อยไปเถอะ มีอะไรใหม่มาเขาก็หายเห่อกันไปเอง

สองสามสัปดาห์ก่อน ผมฟังข่าววิทยุเรื่องรัฐบาลกำลังจะออกกฎหมายเกี่ยวพันกับการค้าทางอิเล็กทรอนิกส์ และกฎหมายเกี่ยวกับลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ เรียกเป็นภาษากฎหมายว่า "พระราชบัญญัติว่าด้วยธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์" และ "พระราชบัญญัติลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์" เมื่อฟังข่าวแล้วก็รู้สึกภูมิใจในบ้านเราว่าจะทันสมัยตามบ้านเมืองอื่นเขาทันบ้างแล้ว เพราะขณะนี้ในบ้านเราการค้าขายทางอิเล็กทรอนิกส์ยังไม่มีกฎหมายอะไรมารองรับ คือแปลว่าซื้อขายกันลอย ๆ คนซื้ออาจถูกคนขายหลอกเอาเงินไป แล้วคนขายไม่ส่งของให้ คนซื้อไม่รู้จะทำอย่างไร ถ้าไปฟ้องร้องกัน ศาลก็ต้องปรับใช้กฎหมายแพ่ง กฎหมายอาญามาตัดสิน บางคนที่รวยหน่อยก็บอกว่ารู้สึกเฉย ๆ ไม่เป็นไร ซื้อสิบล้างถูกหลอกหนึ่งหนก็ยังไม่คุ้ม แลกกับความสะดวกและแปลกใหม่ดี แถมยังเอาไปเล่าให้เพื่อนฝูงฟังราวกับดูเท่บ้างที่ของที่ซื้อก็ไม่ใช่ของใหม่ เป็นเสื้อยืดกางเกงยีนส์เก่า ๆ นาฬิกาโบราณ

ผมจะต้องพูดอะไรเพิ่มเติมเกี่ยวกับความสำคัญ หรือบทบาท

หน้าที่ของกฎหมายสองฉบับที่กำลังจะคลอดนี้หรือเปล่าหนอเอาเป็นย่อ ๆ ว่า ฉบับแรกก็จะออกมารับรู้และรองรับการซื้อขายแบบอิเล็กทรอนิกส์แบบกว้าง ๆ ที่ทำกันอยู่บ้างแล้วเหมือนกติกาเวลาเตะฟุตบอล มีกรรมการคอยเป่านกหวีดตัวกรรมการก็ต้องขึ้นทะเบียนกับสมาคมฟุตบอลอะไรสักที่หนึ่งทำนองนั้น ส่วนฉบับหลังเรื่องลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ก็แปลว่าต่อไปนี้ ลายเซ็นชื่อยุขยิกแบบเดิมก็ใช้กับธุรกิจธุรการแบบเดิม ถ้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ก็เป็นเหมือนรหัส มีการจดทะเบียน มีบริษัทขึ้นทะเบียนตามกฎหมายนี้ทำหน้าที่เป็น Certified Authorize หรือ CA เหมือนกรรมการตัดสินฟุตบอล ดูแลลายเซ็นวิทยาศาสตร์ของลูกค้า มีการให้กุญแจส่วนตัวเข้ารหัส ถ้าใครโกงใครก็ถูกฟ้องร้องได้ ไม่ลอย ๆ อีกต่อไป เพราะรู้ว่าคู่สัญญาอีกฝ่ายเป็นใคร ด้วยลายมือชื่อ อิเล็กทรอนิกส์นี้แหละ



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์เน็ท จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



กฎหมายสองฉบับดังกล่าวนี้จะตั้งชื่อ เนคเทค (NECTEC - ศูนย์เทคโนโลยีอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์แห่งชาติ) ซึ่งเรื่องให้คณะรัฐมนตรี ๗ ผ่านไปให้คณะกรรมการกฤษฎีกาพิจารณา ๗ เสร็จส่งกลับคืนมาพร้อมความเห็นเสนอ ค.ร.ม.ว่า น่าจะรวมเป็นกฎหมายฉบับเดียวกัน เท่านั้นแหละ เรื่องยาวเลย นึกว่าจะไปได้ฉลุยซะอีก ลุ้น ๆ อยู่เนี่ยให้ออกมาเร็ว ๆ จะได้ชื่นชมไม่ว่าจะเป็นผู้ชายหรือผู้หญิง หัวหรือก้อย ความจริงขั้นตอนยังอีกไกล ต้องเข้าสภาผู้แทนราษฎรแปรญัตติก่อนอีก ดีไม่ดี สภายุบกันไปซะก่อนเลยชวด นี่ก็รำ ๆ ไกลเลือกตั้งสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร ตามข่าวว่ามีทั้งการดูการผลึกกันอยู่ไม่รู้ใครเป็นใคร รวมทั้งตกเขียว และตกปลาในบ่อของเพื่อนอีกต่างหาก ส่วนบรรดานักวิชาการ พวกนักวิพากษ์วิจารณ์ให้ความเห็นกันยกใหญ่เกี่ยวกับกฎหมายสองฉบับนี้เป็นประเทศประชาธิปไตยก็ยังมีแหละ กฎหมายกว่าจะคลอด ต้องช้าหน่อย เปรียบเหมือนคลอดแบบธรรมชาติ ตกปากเวลาไหนยังไม่รู้ถ้าจะเอาเร็วและนัดวันได้ก็ต้องคลอดแบบผ่าตัดออกเหมือนกฎหมายที่ออกโดยคณะปฏิวัติ ปฏิรูป หรือคณะ ร.ส.ช. นักวิชาการเขาบอกว่า ถ้าแยกกฎหมายคู่นี้ออกจากกัน อีกหน่อยจะปรับปรุงเพิ่มเติม ยกเลิกหรือแก้ไขก็ง่าย อีกประการหนึ่ง ฉบับแรกนั้นเป็นกฎหมายแพ่งเกี่ยวกับเอกชน คู่สัญญาจะตกลงกันอย่างไรก็ได้ แม้อยู่คนละประเทศ ก็ตกลงกันได้ว่าจะใช้กฎหมายของประเทศใด ขณะที่ฉบับหลังว่าด้วยลายมือชื่อนั้นมีลักษณะเป็นกฎหมายมหาชน มีองค์การของรัฐทำหน้าที่ออกใบอนุญาตให้ CA สรุปลแล้วต้องลงไปที่ว่ากฎหมายเหล่านี้ออกมา แล้วจะคุ้มครองบรรดาเราผู้บริโภคได้แค่ไหนจะดีกว่า ที่ผ่านมากฎหมายหลายฉบับคลอดออกมาแล้วก็ไม่ขมขื่นเท่าที่ควร ตัวอย่าง เช่น พ.ร.บ.การแข่งขันทางการค้า ยังไม่ลงตัวเรื่องขายเหล้าฟ่งเบียร์ หรือรวมเคเบิลทีวี ยังยึกยักอีกนาน เป็นต้น

ที่ประเทศอเมริกา ท่านประธานาธิบดี บิล คลินตัน เพิ่งจะลงนามรับรองกฎหมายลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ไป เมื่อต้นเดือนกรกฎาคมนี้เอง ถือเป็นผู้นำประเทศคนแรกของประวัติศาสตร์อเมริกาที่ใช้ลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์ วงการไอทีในอเมริกาคึกคักขึ้น แปลว่าคราวนี้ประชาชนของเขาจะได้จ้างบ้าน กู้เงิน ลงลายมือชื่อค้าประกันให้ใครซักคน และเปิดบัญชีกับธนาคารผ่านคอมพิวเตอร์ได้ซะที (งานหนักก็แค่คลิกเมาส์เท่านั้นแหละ) ชาวกล่าวที่ท่านใช้บัตรสมาร์ทการ์ดและใช้คำว่า "buddy" ซึ่งเป็นชื่อเล่นของท่านเป็น password และเนื่องจากเกรงว่าจะมีการถกเถียงกันภายหลัง เรื่องความสมบูรณ์ของการลงนามกฎหมายฉบับนี้ เลยยังต้องเซ็นด้วยปากกาสำหรับอีกทีหนึ่ง กันเหนียวว้างนั้นเถอะ ชาวว่ากฎหมายฉบับนี้เขาผลักดันกันมา 2 ปีแล้วเพิ่งไพล่ ถ้างั้นของเราก็ต้องใจเย็น รอคลิกเมาส์ช้อรดแก๊งอีกสักคัน ว่าแต่ว่าระบบโลจิสติกส์ (Logistics) จะตอบสนองได้รวดเร็วแค่ไหนเพราะการซื้อผ่านอินเทอร์เน็ตมีอยู่ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่เหมือนซื้อจากร้านที่ขายอยู่ปากซอย เขาเปิด

แปดโมงเช้า ปิดสองทุ่ม วันอาทิตย์ปิด วันเกิดแม่ยายก็ปิด อีกหน่อยการซื้อยิ่งถี่ขึ้น เมื่อระบบ WAP (Wireless Application Protocol) พร้อม ผู้คนที่ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบ WAP (ขออนุญาตออกเสียงว่า แว๊ป) สามารถเชื่อมต่อและใช้บริการออนไลน์บนอินเทอร์เน็ตได้ ไม่ต้องพึ่งคอมพิวเตอร์พีซี หรือโน้ตบุ๊กอีกต่อไป คราวนี้ละ สะดวกจนรู้สึกสนุก ทุกคนออกจากบ้านพกมือถืออันเดียว เจอหน้าเพื่อนก็จะถามกันว่า "วันนี้คุณแว๊ปไปที่ไหนแล้ว?"

นี่ก็เรื่องหนึ่ง
แล้วก็ตามมาด้วยการที่จะออกกฎหมายว่าด้วยบัตรเครดิตอีกฉบับ (มีกฎหมายหลายฉบับเข้าคิวรอคลอด) ทุกวันนี้ทั้งท่านและผมต่างมีบัตรเครดิตกันคนละอย่างน้อยหนึ่งใบ ใช้กันติดกันดี ไม่มีเหตุวุ่นวาย ต่างก็เชื่อแบงค์เขาจะหักเงินเท่าไร ยังไงก็เข้ามา ดอกเบี้ยเท่าไรก็ตามไปดู ไม่เคยเถียง เป็นระเบียบของสังคมอีกแบบหนึ่ง แต่ถ้ามีกฎหมายออกมาเป็นเรื่องเป็นราวซะทีก็ยิ่งดี จุดสำคัญหนึ่งของร่างกฎหมายฉบับนี้ก็คือข้อมูลคอมพิวเตอร์จะใช้ฟ้องร้องบังคับคดี และเป็นพยานหลักฐานได้ อายุความจะขยายออกไปเป็น 5 ปี บทบาทของบัตรเครดิตที่ผู้คนจับจ่ายใช้สอยมีมากแค่ไหน จากสถิติข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย ไตรมาสแรกปี 2543 มีผู้ถือบัตรเครดิตอยู่ 1.6 กว่าล้านบัตร ใช้เงินไปแล้วราว 4.3 หมื่นล้าน เท่ากับใช้เงินไปราว ๗ 8 พันกว่าบาทต่อบัตรต่อเดือน ไกลกับเงินเดือนทั้งเดือนของแรงงานที่ออกสู่ตลาดแรงงานใหม่ ๆ

กรมศุลกากรก็ตามมาติด ๆ เขาจะยกเลิกบัตรลายเซ็นที่ใช้เคลียร์ออกสินค้ากับกรมฯอย่างที่ใช้ในปัจจุบันภายในสิ้นปีนี้แล้ว ท่านที่เป็นนักจัดซื้อผู้นำเข้าถือบัตรเก่าอยู่ โปรดเตรียมตัวทำบัตรใหม่ได้แล้ว บัตรใหม่ของเขาเป็น "บัตรสมาร์ทการ์ด" มีแถบแม่เหล็กเหมือนบัตรเอทีเอ็ม ผังลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ด้วย เห็นมั้ย แล้วก็แบ่งสี่ แบ่งเกรดไปตามประเภทของผู้ถือบัตร 5 สี 5 เหล่า ดังนี้

- บัตรทอง ออกให้สำหรับผู้นำเข้า และส่งออก
 - บัตรเงิน ออกให้สำหรับ Customs Broker ระดับพิเศษ
 - บัตรเหลือง สำหรับเจ้าของ และ ผู้จัดการใหญ่ ผู้จัดการเล็กทั้งหลาย
 - บัตรเขียว สำหรับตัวแทนผู้รับมอบอำนาจ
 - บัตรชมพู สำหรับตัวแทนออกของที่เรียกว่าชิปปิง
- ถ้าจะผิดสีผิดกลิ่นไปบ้างต้องขอภัย แต่คงจำกันไม่ยากนัก แม้จะมีถึง 5 สี ไม่เหมือนเตะบอลมี 2 สีคือสีเหลือง และสีแดง และ 2 ใบเหลืองมีค่าเท่ากับ 1 ใบแดง เป็นต้น (ความจริง กรรมการคนที่เป่านกหวีดในสนามน่าจะมีสิทธิแจกใบแดงให้คนดูได้ จะสนุกกว่านี้อีกเยอะ) แล้วอีกอย่าง กรมศุลฯ เขาจะให้มีอายุใช้ 3 ปี ค่าธรรมเนียมทำบัตรสัก 2-3 ร้อยบาทต่อบัตร ถือว่าไม่แพงจนเกินไป

ทางด้านประกันสังคมก็ไม่เบา ปีหน้า 2544 นี้แหละ เขาจะทำให้บัตรประกันสังคม มารวมอยู่ในบัตรประชาชนด้วยกัน คราวนี้ไปไหนก็พกใบเดียวเที่ยวทั่วไทย สบาย ถอนเงินก็ได้

แถมรู้ประวัติละเอียด เคยมาแล้วขับเมื่อไร ก็ไหน ถอนฟันเมื่อเดือนที่แล้วก็ช็อกกับคลื่นไหน เงินในแบงก์ก็มีเหลือก็ร้อย นอกจากใช้แสดงตัวไปเลือกตั้งวุฒิสมาชิกได้ถูกรอบ ไม่ว่าจะเป็นรอบที่สาม รอบที่สี่ หรือแม้รอบที่ห้า ก็ไปเดี่ยวนั้นแหละ สะดวกไปหมด ทั้งหมดก็เกี่ยวกับลายมือชื่อ

กำลังฟังเพื่อล่องลอยความคิดไปตามความก้าวหน้าของโลกไร้พรมแดนที่เล็กลง ก็มาเจอข่าวในหนังสือพิมพ์ฉบับหนึ่ง ลงเรื่องของศาสตราจารย์แห่งมหาวิทยาลัย ที่มีชื่อเสียงทางเทคโนโลยีแห่งหนึ่งของสหรัฐอเมริกา ตะเบรกให้สะดุดก็กตามข่าวว่าท่านกล่าวผ่านสถานีโทรทัศน์ซีเอ็นบีซีเมื่อเร็ว ๆ นี้ ว่าท่านไม่เชื่อในอินเทอร์เน็ต ท่านเปรียบเทียบอินเทอร์เน็ตกับโทรเลข ว่าอินเทอร์เน็ต ดีกว่าโทรเลขก็ตรงที่เพียงแค่ส่งภาพเพิ่มขึ้นได้เท่านั้น ตอนที่โทรเลขออกมาใหม่ ๆ ทุกคนก็เห่อคาดคะเน พยากรณ์ไปต่าง ๆ นานาว่า โทรเลขจะเป็นเทคโนโลยีที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงมากมาย ขณะที่แท้จริงแล้ว โทรเลขก็เพียงมาแทนที่การส่งข่าวโดยคน โดยม้าเท่านั้น (น่าจะเอ่ยถึงนกพิลาปด้วย)

ดีเหมือนกัน มีคนคอยตะเบรกรอย่างนี้ไว้บ้าง จะได้ไม่หลงแถมยังมีผู้ปรารถนาดี เดือนพ่อแม่ผู้ปกครองว่าอย่าดันหลังลูกมากนัก เขาใช้คำเตือนว่า "หยุดใคร่ครวญสักนิด ก่อนจะคิดตามกระแส" อันที่จริงไม่มีอะไรหรือก พ่อแม่เองนั่นแหละตามไม่ทันแล้วกลัวว่าลูกจะตามไม่ทันเหมือนตัวเอง เลยดันหลังลูกใหญ่

ป.ล. ท่านนายกสมาคม ผากให้แจ้งข่าวแก่ท่านผู้อ่าน 3 ข่าวดังต่อไปนี้ครับ

ข่าวที่ 1 ตัวแทนของสมาคมฯ ที่ไปร่วมโครงการ 6th IFPMM Summer School on Advanced Purchasing Research ที่เมือง Salzburg ประเทศ Austria ในปีนี้ระหว่างวันที่ 2-7 สิงหาคม 2543 คือ คุณวราภรณ์ อัคราภรณ์ ผู้จัดการจัดซื้อของ Seagram (Thailand) Limited สมาคมฯ ได้จัดงานเลี้ยงแสดงความยินดีไปแล้วเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม นี้เอง

ข่าวที่ 2 ผู้สนใจจะร่วมเดินทางไปกับนายกฯ เพื่อเข้าประชุม 11th APCON ที่ป็นัง ประเทศมาเลเซีย ขอให้รีบติดต่อและโอนเงินมาที่สมาคมโดยด่วน

ข่าวที่ 3 ผู้ใดมีความสนใจจะช่วยงานสมาคม งานดี มีเกียรติ แต่ไม่มีเงินเดือนหรือเบี้ยเลี้ยง หากคิดว่าพอจะปลีกเวลาส่วนตัวมาทำงานให้สังคมได้ ก็ขอให้ติดต่อเข้ามาโดยกรณารับให้ชัดเจนว่าต้องการช่วยงานด้านใด ตนเองมีทักษะหรือประสบการณ์อย่างไร รับทุกคนไม่ว่าหญิงหรือชาย ตำแหน่งหน้าที่การงานเล็กใหญ่ อายุมากน้อยเพียงใด สามารถสมัครเข้ามาได้โดยไม่ต้องมีเส้นสายหรือฝากเนื้อฝากตัวกับผู้ใดทั้งสิ้น

หากต้องการติดต่อกรรมการสมาคมฯ ผ่านทางอีเมลล์

1. นายกสมาคม เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M.,A.P.P.
cheocham@thai.org
2. อุปนายก สุชาติ ประเสริฐวิกรม C.P.S.
pc00975@bkk.a-net.net.th
3. เลขาธิการ สุรีย์ ศิริเมธานนท์
pscm@thai.org
4. ผู้ช่วยเลขาธิการ ปัทมา เจนกระบวนหัต
pchenkrabuanhat@yahoo.com
5. เทรย์ญิก มณฑนา มณฑราลักษณ์ C.P.S., C.P.K.
Montralak.Mantana@solvay.com
6. ปฎิคมและประชาสัมพันธ์ พรทิพา ชูติมาเทรินทร์ C.P.S.,C.P.K.
porntipach@hotmail.com
7. นายทะเบียน ธนวรรณ มาลาณ
tanawanm@yahoo.com
8. ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ สมเกียรติ สิริตันขจร
somkiat@cpd.diethelm.co.th
9. ผู้ช่วยกิจกรรมพิเศษ ดุชาติ มีราษฎร์ C.P.S.,C.P.K.
ambrose@asianet.co.th
10. ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ วิเชียร แก้วชินพร C.P.S.,C.P.K.
wp2cy@hotmail.com
11. ผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ จันทรา เอี่ยมวิศิษฐ์ C.P.S.,C.P.K.
chantra_adm@ftc.fujitsu.co.jp
12. ผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ เตือนใจ ศรชัยธวัชวงศ์ C.P.S.,C.P.K.
pscm@thai.org
13. ผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ วิไลวรรณ ชูทีป C.P.S.,C.P.K.
pscm@thai.org
14. ผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ พรชัย สุพัฒน์ผลามผล C.P.S.,C.P.K.
pornchai@siamcity.co.th
15. ผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ดร.สวันต์ ศรีประชา C.P.S.,C.P.K.
daraswan@trane.com
16. ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.
kitikorn@asianet.co.th
17. ผู้ช่วยฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา วิทิตา อัศวชัยพงษ์ C.P.S.,C.P.K.
witida@hotmail.com
18. ผู้ช่วยฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา วรามล พงษ์พานิช
waramon@yahoo.com
19. ประธานฝ่ายวิจัยและพัฒนา กมลทิพย์ จันทรมัส
thoffset@ksc.th.com
20. ประธานฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ พรพรรณ กรตนารถ
gpronpun@fthai.fujikura.co.th

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนเอกชัย แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา
กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328
E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/



▲ โดย... เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

ไม่ยากตกgrun ต้องหันหน้าสู่

สองสามเดือนที่ผ่านมาผมคลุกคลีอยู่กับคนต่างชาติเกือบจะทุกสัปดาห์ ทั้งที่คุยกันในประเทศไทยและที่เดินทางไปคุยกันในต่างประเทศ บางทีก็เป็นการปฏิบัติหน้าที่ในฐานะของนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย และบางทีก็เป็นเรื่องของหน้าที่การงานส่วนตัวของผมเอง แต่สิ่งที่ผมเบื่อหน่ายอย่างมากในขณะนี้คุยกับคนต่างชาติก็คือการต้องตอบคำถามซ้ำซากอยู่สองข้อ ข้อแรกคือ... ยูคิดว่ายเศรษฐกิจไทยฟื้นแล้วหรือยัง และข้อสอง... ยูว่าอีคอมเมิร์ซในไทยเกิดแล้วหรือยัง

เรื่องของเศรษฐกิจไทยฟื้นหรือยังนั้น ผมเองก็ไม่รู้จะเชื่อใครดี แต่ละคนแต่ละสถาบันพูดกันไปคนละทิศคนละทาง ฟังจากบางคนก็คอยใจชื้นขึ้นมาหน่อยเพราะเขาบอกว่าอย่างห่วง ฟันแน่นนอน ตอนนี้เศรษฐกิจไทยกำลังผงกหัวขึ้นอย่างช้าๆ อย่างห่วงให้มันเกินเหตุ แต่ครั้งได้ฟังจากบางคนก็ใจหายวาบ เพราะเขาพูดว่า ระวังตัวไว้ให้ดี ลูกโป่งรอบที่ส่องกำลังจะมาแล้ว แต่ที่ผมสังเกตด้วยตัวผมเองซึ่งไม่มีความรู้ด้านเศรษฐศาสตร์แต่ประการใดเลยนั้น ผมว่าในช่วงต้นปีมาจนถึงกลางปีเศรษฐกิจบ้านเราไปได้สวยทีเดียว แต่พอหลังจากกลางปีไปแล้วดูมันซึ่มๆ พิกล ไม่รู้เหมือนกันว่าเกิดอะไรขึ้น ท่านผู้อ่านจะเชื่อใครหรือสถาบันไหนก็ตามใจเถอะครับ

เนื่องจากผมคลุกคลีอยู่กับงานอบรมสัมมนาและงานที่ปรึกษามานานพอสมควร ผมคิดว่าธุรกิจประเภทนี้ในประเทศไทยสมัยก่อนดูเหมือนว่าจะโดนกระทบก่อนใครเพื่อน ตอนเศรษฐกิจดีๆ เพื่อนๆ คนก็บอกว่างานยุ่งมาก ยุ่งจนไม่มีเวลาเข้ามาเข้าคอร์สฝึกอบรมสัมมนา พอเศรษฐกิจฟุบ ผู้คนทั้งหลายก็บ่นว่าไม่มีเงิน งบประมาณค่าใช้จ่ายที่ต้องถูกตัดออกทันทีเป็นลำดับแรกก็คือค่าฝึกอบรมสัมมนา แต่โชคดีที่ประเทศไทยตอนนี้คิดใหม่แล้วครับ คนเริ่มคิดกันว่า ไม่ว่าเศรษฐกิจจะดีหรือจะฟุบ การเรียนรู้ต้องทำตลอดเวลาอย่างต่อเนื่อง ตอนนี้บริษัทในไทยกำลังแห่กันคำว่า Learning organization อาจมีการส่งพนักงานเข้าไปรับการอบรมสัมมนาข้างนอก หรือไม่ก็เชิญวิทยากรมาทำ In-house training ให้ในบริษัทเพราะประหยัดเงินกว่าและจะได้เรียนรู้พร้อมๆ กันหลายคน หรือบางทีก็สนับสนุนให้พนักงานเรียนรู้โดยตนเองหรือโดยวิธีอื่นใดก็แล้วแต่ สิ่งเดียวที่คิดกันมากตอนนี้ก็คือ ทำอย่างไรจึงจะทำให้การเรียนรู้ที่ว้าวนั้น ประหยัดและคุ้มค่าที่สุด

บังเอิญ ผมได้ตัดสินใจยุติการผลิตวารสารป็อกเก็ตบูครายเดือนชื่อ "วิทยายุทธ์จัดซื้อและบริหารพัสดุ" หรือชื่อภาษาอังกฤษว่า "Purchasing, Logistics &

Supply Chain Digest" ไว้ชั่วคราวก่อน หลังจากที่ได้ผลออกมาเป็นรายเดือนรวม 2 ปีหรือ 24 ฉบับ ตอนนั้นผมได้รับการเรียกร้องที่ยิบเสียดครับว่าขอให้ทำต่อไปอีก เพราะนี่คือวิธีที่จ่ายเงินน้อยที่สุดและได้เรียนรู้ไปเรื่อยๆ แบบไม่ไปรบกวนเวลาทำงานอีกด้วย เห็นไหมครับว่า การอ่านหนังสือคือวิธีหนึ่งของการเรียนรู้ที่ประหยัดและคุ้มค่าอย่างมาก แต่เรื่องมันอยู่ที่ว่าไม่คอยมีหนังสือดีๆ มาให้อ่าน นั่นแหละคือปัญหา

ที่กล่าวมาข้างต้นเกี่ยวกับการชวนชวนและเรียนรู้ตลอดเวลา นั้น เป็นเพราะว่าหลายครั้งที่ผมไปฟังการสัมมนาที่บรรยายโดยวิทยากรต่างชาติและหลายครั้งที่ได้พูดคุยกับชาวต่างชาติ สิ่งหนึ่งที่เห็นพ้องต้องกันทุกชาติก็คือธุรกิจวันนี้ต้องการ Multi skills manager ซึ่งหมายถึงผู้จัดการที่มีความรอบรู้และชำนาญการหลายๆ ด้าน เขาอยากได้ผู้จัดการที่ทำอะไรได้ด้วยตัวเองและทำได้หลายอย่าง ผู้จัดการที่สามารถตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงได้อย่างทันการ คล่องตัวสูง และอีกอย่างหนึ่งที่เขาพูดถึงแบบสรุปย่อๆ ก็คือ การทำงานแบบซัพพลายเชนอย่างมีประสิทธิภาพเท่านั้นที่จะทำให้บริษัทอยู่รอดในปัจจุบัน แล้วอย่างนี้คนที่อยู่เฉยๆ ก้มหน้าก้มตาทำงานไปเรื่อยๆ ไม่ได้เงยหน้ามาดูฟ้าดินหรือคนรอบๆ ตัวบ้างเลยนั้นจะอยู่ต่อไปได้อย่างไรเล่าครับ ทางเดียวคือต้องกระตุ้นตนเองให้กระฉับกระเฉงในการเรียนรู้ตลอดเวลา

เมื่อพูดถึงซัพพลายเชนคนเป็นจำนวนมาก (รวมทั้งฝรั่งด้วย) พูดตามกระแสแฟชั่นมากกว่าที่จะรู้หรือเข้าใจอย่างแท้จริง บางคนพอจะมีความเข้าใจอยู่บ้าง แต่ก็ยังติดขัดที่ไม่รู้จะเริ่มต้นได้อย่างไร และบางคนก็เริ่มพะวงว่าตนเองอาจจะอยู่ในซัพพลายเชนไม่ได้อีกต่อไปแล้วกระมัง เพราะหลายคนพูดว่า เทคโนโลยีใหม่ๆ จะเป็นองค์ประกอบสำคัญในการผลักดันให้ซัพพลายเชนเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ในขณะที่ตนเองยังไม่ประสีประสาเรื่องคอมพิวเตอร์สักเท่าไร เลิกวิตกได้แล้วครับ ทางแก้ง่ายมากเลย ทำอย่างนี้ครับ มีสองข้อเท่านั้นเอง

หนึ่ง.. จงเปิดใจตัวเองให้กว้าง เอากำแพงทั้งหลายออกไปให้หมด แล้วมองรอบตัวอย่างยอมรับความจริงว่า ทุกอย่างมันย่อมเปลี่ยนแปลง ไม่มี



บริษัท เม็งเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้ออ้อมเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



อะไรอยู่กับที่ หลายอย่างที่เราเคยเห็นเคยทำในอดีต ตอนนี้หลายอย่างก็ไม่มีให้เห็นไม่มีให้ทำอีกต่อไปแล้ว และวิธีการทำงานแบบเดิมๆ ก็ไม่ทันกันแล้ว ต้องหยุดคร่ำครวญหรือดิ้นหาอย่างลมๆ แล้งๆ ว่า สักวันหนึ่งมันก็จะกลับมาอย่างเดิม ขอบอกว่า โน เว้ย !!!! เพราะมันกำลังเคลื่อนที่ไปข้างหน้าอย่างไม่หยุดยั้ง และจะไม่มีย้อนกลับมาเหมือนอย่างเดิม



1. คนไทยที่ไปประชุม 11th APCON ที่เมือง บินัง ประเทศมาเลเซีย เมื่อ 16-19 สิงหาคม 2543 คนไทยอีกคน 4 คน เข้าร่วมงานทั้งด้านเช้าและด้านกลางวันทั้งอยู่ที่ภัตตาคารมาเลเซีย

สอง... สองกระจงมองตัวเอง จงมองอย่างพิถีพิถันแล้วก็จะพบว่า ตัวเราเองนั้นมีใช้ไม่กี่อย่างที่เดียว หากไม่แล้วคงอยู่มาได้จนถึงวันนี้ แต่วันนี้และพรุ่งนี้เราจะต้องมีวิธีการทำงานอย่างใหม่และต้องมีวิธีคิดอย่างใหม่ตามที่กล่าวแล้วในข้อหนึ่ง สิ่งสำคัญมากสำหรับเราตอนนี้ก็คือต้องรีบคิดรีบทำรีบเรียนรู้โดยเร็ว ก่อนที่เขา(เขานาย)จะหมดความอดทนต่ออาการตกฐนของเรา เรื่องเทคโนโลยีที่บางคนกลัวและไม่กล้าร่วมวงคุยกับใครเพราะกลัวหน้าแตก ขอบอกว่าอย่าไปกลัวมัน เชื่อมผมเถอะครับ ผมใคร่ยกตัวอย่างเรื่องใกล้ตัวเรื่องหนึ่งให้ฟัง ยุคนั้นเป็นยุคของ "เน็ต" ไครๆ ก็พูดถึงกันทั้งนั้น เราจึงควรเข้าใจในเรื่องของ "Net" หรือเครือข่ายกันให้ดีขึ้นสักเล็กน้อย เวลาเห็นคนอื่นเขาจับกลุ่มคุยกัน เราจะได้เข้าไปผสมโรงกับเขาได้บ้างตามสมควร

ท่านทราบอยู่แล้วว่า ตอนนี้มีมันเป็นยุคของการทำธุรกิจแบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือเรียกเป็นภาษาอังกฤษอย่างโก้หรูว่า Electronic Business หรือ e-Business อันหมายถึงการทำธุรกิจกันโดยใช้เทคโนโลยีทางอิเล็กทรอนิกส์อันทันสมัย ผ่านเครือข่ายโยงใยถึงกันอย่างกว้างขวางทั่วโลก ทั้งการซื้อขายและการติดต่อประสานงานเชื่อมโยงกันอย่างเป็นซัพพลายเชน เครือข่าย (net) ที่เข้ามามีส่วนสนับสนุนซัพพลายเชนนั้น มีอยู่ 3 แบบคือ Intranet, Extranet และ Internet ซึ่งจะขออธิบายทีละคำดังต่อไปนี้

Intranet(อินทราเน็ต) คือเครือข่ายที่ใช้เป็นการภายในของบริษัทหรือภายในองค์กรของเราเอง ดังนั้นข้อมูลทั้งหลายมักจะเป็นความลับขององค์กรของเราซึ่งจะต้องมีวิธีป้องกันมิให้รั่วไหลออกไปสู่ภายนอกได้

Extranet(เอกซ์ตราเน็ต) เป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างบริษัทหรือองค์กรหลายแห่งที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้าแล้วเข้าด้วยกัน เช่นกับลูกค้าหรือกับซัพพลายเออร์ เป็นต้น ลูกค้าอาจเปิดเข้ามาดูข้อมูลของเราเกี่ยวกับออร์เดอร์ที่เขาได้สั่งสินค้าเข้าไว้ว่าตอนนี้ดำเนินการอะไรไปถึงไหนแล้ว ในขณะที่ตัวซัพพลายเออร์ก็จะเข้ามาดูข้อมูลของเราได้เหมือนกันว่า ตอนนี้วัตถุดิบของเรามีเหลืออยู่เท่าไร ถึงเวลาที่เขาจะต้องส่งมาเพิ่มเติมให้อีกหรือยัง

Internet(อินเทอร์เน็ต) คำนี้เราฟังบ่อยกว่าสองคำที่กล่าวแล้วข้างต้น หมายถึงเครือข่ายที่เปิดกว้างสู่บุคคลทั่วไป ดังนั้นบริษัทหรือองค์กรสามารถจะประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการของตนให้ชาวบ้านทั่วไปรู้ได้ และสามารถรับออร์เดอร์จากลูกค้ากลับมาได้ด้วย ไม่จำกัดว่าเป็นบริษัทเล็กหรือใหญ่ แม้แต่ร้านก๋วยเตี๋ยวเล็กๆ ในซอยแคบๆ ก็เอาโฆษณามาลงในอินเทอร์เน็ตได้ ไม่มีข้อห้ามอะไร และเนื่องจากว่ามันเป็นเครือข่ายสาธารณะ ดังนั้นจึงไม่มีความปลอดภัยในข้อมูลและข่าวสารที่ปรากฏอยู่ ผู้ที่เข้าไปในอินเทอร์เน็ตจึงต้องระมัดระวังเอาเอง

สรุปแล้ว Intranet คือเครือข่ายส่วนตัว ส่วน Extranet คือเครือข่ายที่ใช้ร่วมกันในกลุ่มของบริษัทที่ตกลงจับมือกัน และ Internet คือเครือข่ายสาธารณะ

เห็นไหมครับ ไม่มีอะไรยากเลย ไปกลัวเทคโนโลยีมันทำให้ละสครับ เทคโนโลยีต้องเป็นเครื่องมือให้เราไว้ใช้งาน ไม่ใช่มีไว้มาชมชู่เขา!!!!

ช่วงวันที่ 16-19 สิงหาคม ที่ผ่านไปแล้วนั้น มีการประชุมวิชาการจัดซื้อในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 11 ซึ่งเรียกกันทั่วๆ ไปว่า 11th APCON จัดที่เมืองบินัง ประเทศมาเลเซีย ที่วันนี้ประเทศไทยเราไปกันเพียง 4 คนเท่านั้นเอง น้อยกว่าเมื่อสองปีก่อนคือ 10th APCON ซึ่งจัดที่สิงคโปร์เมื่อเดือนตุลาคม 2541 ตอนนั้นมีคนไทยไปประชุม 19 คน (บวกกับผู้ตามไปเที่ยวอีก 5 จึงรวมเป็น 24 คน) และถ้าเทียบย้อนหลังไปอีกสองปีคือ 9th APCON ซึ่งจัดที่ฮ่องกงเมื่อปี 2539 ก็จะมีคนไทยไปร่วมประชุมประมาณ 30 คนนะครับ

จากสถิติข้างต้นดูเหมือนว่า เวลาผ่านไปคนไทยยิ่งไปประชุมกันน้อยลง คงจะเบื่อหรือโง่กัน แต่ไม่ใช่หรอกครับ เหตุผลที่แท้จริงคือ ในปี 2539 คนไทยไปฮ่องกงกันมากนั้น เป็นปกติวิสัยของคนไทยอยู่แล้วที่ชอบไปซื้อปิ้งที่ฮ่องกง อีกสองปีต่อมาคือตุลาคม 2541 จัดที่สิงคโปร์ คนไปน้อยลงเป็นเพราะเศรษฐกิจยุคฟองสบู่แตก (ฟองสบู่แตกเมื่อ 2 กรกฎาคม 2540) พอปีนี้ สิงหาคม 2543 จัดที่บินัง มีคนไทยไปแค่ 4 คนนั้น เป็นเพราะราคาค่าลงทะเบียนและค่าเดินทางแพงไปหน่อยครับ และอีกอย่างคือเศรษฐกิจก็ยังไม่ฟื้นตัวดีสักเท่าไรนัก โปรดรอดูครั้งถัดไปคือ 2545 เขาจะจัด 12th APCON ที่ศรีลังกา และปี 2547 จะจัด 13th APCON ที่ออสเตรเลีย



2. นายอภิชาตมนตรีบริหารจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย กับ Professor Dr. Attila Chikau พหุศาสตราจารย์ของ International Federation of Purchasing and Materials Management (IFPMM) ขณะไปเยี่ยมชมโรงงานปิโตรเคมี



3. Chief Minister ของบิณัง (YAB Tan Sri Dr.Koh Tsu-Koon) กำลังเยี่ยมชม Exhibition Booth ในงาน 11th APCON โดยมี นายอภิชาตมนตรี (Mr. Aben Chai) และคุณโรเบิร์ต (Robert) ร่วมด้วย



4. เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2543 สมาคมฯ ได้รับรางวัลจาก 3 วิทยากรระดับในวงการ จัดซื้อ หน่วยงานราชการในนาม Interstep Asia 2000 ที่งานการประชุมแห่งชาติปีนี้ได้แก่ วิทยากร Logistic Management in the 21st Century และวิทยากร Purchasing Role in Supply Chain กับผู้เชี่ยวชาญปิโตรฯ Dr.Shan Rajagopal, Dr.Stephen Ng, Mr.Allan Ang และนายอภิชาตมนตรี



5. สมาคมฯ ได้รับเกียรติจาก 3 วิทยากรมหาวิทยาลัยในชื่อ Supply Chain Management: ABC to Success ที่โรงแรมอิมพีเรีย เมื่อวันที่ 26 สิงหาคม 2543



6. ผู้เข้าร่วมสัมมนาเรื่อง Supply Chain Management: ABC to Success สนุกสนานและตั้งใจในการบรรยายของวิทยากรทั้ง 3 เป็นอย่างยิ่ง



๗. มีการทำ Workshop ในระหว่างการประชุมเพื่อเข้าสู่ปัจจัยอื่น



๘. หัวเราะขบขันในถูกเล่นอินเทอร์เน็ตพรสวรรค์ของวิทยากรระหว่างการทำ workshop



๙. ถ่ายรูปร่วมกันเป็นที่ระลึกก่อนจบการประชุม



๑๐. นำใจเจ้านายของวิทยากร จบแล้วเราก็คง ๖ วิทยากรที่แรกให้ไปบียอปปี้



๑๑. ภาพนี้ถ่ายจากกรรมการวิทยากรไปดูความรุ่งโรจน์ คนอื่นเสียใจอยู่ ๒ ท่านเป็นภาพสตรีทโชว์ ส่วนที่เก๋อีกท่านนั้นในการเป็นผู้ขายทั้งหมด ซึ่งมีทั้งแปลงเพศแล้วและยังเป็นผู้ชายปกติ

ช่วงนั้นเศรษฐกิจคงอยู่ในสภาพปกติแล้ว

หัวข้อการประชุมสัมมนาครั้งที่ 11 ที่ป็นักกัณฑ์สมัยทันเหตุการณ์ดี เขาใช้ Theme ว่า Supply Chain e-Management For The New Millennium ซึ่งมีการคุยกันหลายเรื่องดังต่อไปนี้ครับ

- Supply Chain in the global economy
- Global supply chain management - the Deffls direct model
- Redefining the supply chain
- Reaping the rewards from e-supply chain management
- Application of supply chain management
- Internet trading exchanges - good or bad for SMEs?
- Are purchasing managers supply chain conscious? - the Asian perspective
- e-Procurement - Ariba buyer
- A case study of the use of free markets - eMarketplace
- Air logistics - the high speed link in supply chain management
- How to automate the corporate procurement process
- Integrated solutions and the power of the network afternoon coffee break
- The changing global economic landscape - implications for the purchasing profession
- Competing through supply chain e-management

นอกจากฟังบรรยายแล้ว เขาก็ให้โอกาสผู้เข้าสัมมนาเลือกไปดูงานได้อีกคนละ 2 แห่งคือ Motorola, Dell, Intel และ FedEx และยังได้รับการสนับสนุนจากการท่องเที่ยวมาเลเซียพานำชมสถานที่ที่น่าสนใจในเมืองปีนังอีกครั้งวันด้วย ผู้ร่วมเดินทางไปครั้งนี้ต่างก็ได้รับประโยชน์คุ้มค่ากลับมาทุกคน

เพื่อเป็นสถิติเก็บเอาไว้เปรียบเทียบกับเมื่อมีโอกาสจัดงานระดับนานาชาติ ผมจึงใคร่ขอบันทึกเอาไว้ว่า ในการประชุม 11th APCON นี้ มีผู้เข้าประชุมจากชาติต่างๆ ดังต่อไปนี้

ออสเตรเลีย	1	ไทย	4
สวีตเซอร์แลนด์	1	สิงคโปร์	5
ฮังการี	1	ฮ่องกง	5
เนเธอร์แลนด์	1	ศรีลังกา	17
อินเดีย	3	มาเลเซีย	112
		รวม	150 คน

เรื่องน่าสนใจถัดไปสำหรับนักจัดซื้อที่สนทนในภาษาอังกฤษคือ ท่านคงเคยรับทราบมาแล้วนะครับว่า สมาคมฯ ของเราเคยส่งตัวแทนจากสมาคมฯ ไปร่วมโครงการ Summer School on Advanced Purchasing Research ที่เมือง Salzburg ประเทศ Austria มาแล้ว 3 ครั้งรวม 3 คน บัดนี้ ทาง IFPMM มีโครงการเพิ่มเติมขึ้นมาอีกโดยเรียกชื่อว่า Winter School on Advanced Purchasing Research ซึ่งจะจัดเป็นครั้งแรกที่เมือง Mumbai ประเทศอินเดีย ระหว่าง 3-8 ธันวาคม 2543 นี้ อากาศจะอยู่ราวๆ 10 องศาเซลเซียส ผู้ใดสนใจได้ข้อมูลเพิ่มเติม ขอให้รีบแจ้งหมายเลขโทรสารของท่านไปที่สมาคมฯ เราจะส่งเอกสารไปให้ท่านศึกษาเพิ่มเติม แต่หลักการใหญ่ๆ ก็จะไม่ต่างกันกับ Summer School ที่ยุโรป หากสนใจได้ความรู้และประสบการณ์ รีบติดต่อด่วน แต่รายการนี้ รับเฉพาะสมาชิกตลอดชีพเท่านั้นนะครับ

จุลสารฉบับนี้ มีรูปภาพนำมาลงให้ดูมากกว่าทุกฉบับ เพื่อให้สมาชิกของสมาคมฯ ที่ไม่มีโอกาสได้ไปร่วมงาน จะได้ไม่ตกข่าวของสมาคมฯ สวัสดิ์ครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนนอโคก 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 58 ประจำเดือนตุลาคม 2543 / สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

52

ยุคแห่งการเรียนรู้

ในฉบับนี้สมาคมฯ ขอส่งข่าวเกี่ยวกับการศึกษาหาความรู้มาให้ท่านสมาชิกได้ติดตามกันอย่างใกล้ชิด ยุคสมัยนี้การเรียนรู้ตลอดเวลา เป็นปัจจัยสำคัญที่จะประกันมิให้ตนเองถูกทิ้งไว้ข้างหลัง ทุกท่านจึงไม่ควรตั้งตนอยู่ในความประมาท



โดย เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

เหมันต์ศึกษา (Winter School)

คงทราบกันบ้างแล้วนะครับว่า ทาง IFPMM (สหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและพัสดุนานาชาติ) ซึ่งมีสมาคมสมาชิกอยู่กว่า 50 สมาคม รวมทั้งสมาคมของเราก็เป็นสมาชิกอยู่ด้วยนั้น ได้ริเริ่มจัดโครงการคิมหันต์ศึกษา (Summer School on Advanced Purchasing Research) ขึ้นเมื่อ 6 ปีที่แล้ว โดยจัดที่เมือง Salzburg ประเทศออสเตรีย และสมาคมของเราก็ได้ส่งตัวแทนไปเข้าร่วม โครงการด้วยใน 3 ครั้งล่าสุดที่ผ่านมา จุดประสงค์ของโครงการนี้ก็เพื่อเปิดโอกาสให้คนรุ่นใหม่จากทั่วโลกได้พบปะแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น กับบรรดาศาสตราจารย์ที่มีชื่อเสียงในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุ จากทั้ง 6 ครั้งที่ผ่านมาก็มีผู้เข้าร่วมโครงการไปแล้วประมาณ 80 คน

จากความสำเร็จของโครงการคิมหันต์ศึกษา (Summer School) ทั้ง 6 ครั้ง ทำให้ IFPMM ตัดสินใจขยายโครงการนี้เพิ่มขึ้นไปอีก โดยการจัดเหมันต์ศึกษา (Winter School on Advanced Purchasing Research) ขึ้นที่เมืองมูมไบ ชื่อเดิมคือ บอมเบย์ ประเทศอินเดีย ซึ่งจะจัดครั้งแรกในปลายปีนี้จะระหว่างวันที่ 3-8 ธันวาคม และเปิดรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการจากทั่วโลกเช่นเคย แต่จะเน้นหรือให้โอกาสคนในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกก่อนอื่น รายละเอียดต่าง ๆ ได้จัดส่งให้สมาชิก(ตลอดชีพ) ตั้งแต่เมื่อเดือนที่แล้ว แต่ผู้ใดยังมีใ้รับก็ติดต่อมาได้ที่สมาคม เราจะส่งให้ท่านใหม่ทางโทรสาร จากนั้นกรุณาอ่านรายละเอียดให้ดี แล้วรีบเขียนจดหมาย เป็นภาษาอังกฤษส่งถึงสมาคม บรรยายเหตุผลว่าทำไมถึงต้องการเข้าร่วมโครงการนี้? ตัวท่านเองมีอะไรดีที่จะนำไปพูดคุยแลกเปลี่ยนกับคนอื่นเขาได้บ้าง? ประสบการณ์การทำงานและพื้นการศึกษาของท่านเป็นอย่างไร? จดหมายรับรองจากผู้บังคับบัญชาของท่านว่า ยินดีให้ท่านไปร่วมโครงการนี้หากท่านได้รับเลือก รีบส่งไปที่สมาคมได้ทั้งทางจดหมาย หรือโทรสาร หรืออีเมลล์ ทมดเขตวันที่ 20 ตุลาคม 2543 นะครับ

ค่าใช้จ่ายในเรื่องนี้ประกอบด้วยค่าลงทะเบียน USD250 และค่าตัวเครื่องบินอีกประมาณ 12,800 บาท สมาคมฯกำลัง ติดต่อขอความช่วยเหลือเรื่องค่าลงทะเบียนและค่าตัวเดินทางอยู่ ยังไม่รู้แน่ชัดว่าจะได้หรือไม่ ถ้าท่านต้องการปรึกษาหารือ หรือสอบถามจากตัวแทนของสมาคม 3 ท่านที่เคยร่วมโครงการมาก่อน กรุณาติดต่อไปที่

คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ (คิมหันต์รุ่น 4) โทร. 747-4170

คุณวิหิตา อัสวชัยพงษ์ (คิมหันต์รุ่น 5) โทร. 415-1732

คุณวารารักษ์ อัสฉภากรลักษณ์ (คิมหันต์รุ่น 6) โทร. 719-8970



บริษัท เม็งเซิง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



การเข้าห้องสอบซ้ำ

ในฉบับนี้มีข่าวดีที่ทางฝ่ายพัฒนาวิชาชีพฝากมาบอกสมาชิกครับ คือทางสมาคมฯ จะอนุญาตให้ผู้สมัครสอบ C.P.K. / C.P.S. ที่มาช้ากว่าเวลาเริ่มสอบภายใน 15 นาที ให้มีสิทธิ์เข้าสอบได้ ทั้งนี้เนื่องจากที่ผ่านมาจากฝ่ายพัฒนาวิชาชีพได้รับเรื่องร้องเรียนจากสมาชิกหลายรายว่า มาช้ากว่าเวลาสอบที่กำหนดแค่เพียง 1 นาทีก็ไม่ยอมให้เข้าห้องสอบ ทำให้เสียสิทธิ์ในการสอบครั้งนั้นๆ ทางฝ่ายพัฒนาวิชาชีพจึงเป็นผู้ดูแลการจัดสอบโดยตรงได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงนำมาพิจารณาหาข้อสรุปเพื่อปรับปรุงเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อปฏิบัติเดิมให้เหมาะสมกับปัจจุบันการณ์และเอื้อประโยชน์แก่สมาชิกมากที่สุด แต่ให้คงไว้ซึ่งกฎระเบียบแนวทางที่ถูกต้องที่ยึดถือปฏิบัติมาตลอด คือมิให้รบกวนสมาชิก ผู้ที่เข้าสอบอยู่ก่อนแล้ว ผลสรุปจากที่ประชุมเห็นพ้องต้องกันว่าควรยืดหยุ่นเวลาการสอบพร้อมทั้งให้ดำเนินการสำรวจหาข้อมูลความคิดเห็นของสมาชิกจากกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้เวลาสำรวจประมาณ 2 ปีเศษ บัดนี้ ผลสรุปซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ แล้ว อนุมัติให้ยืดหยุ่นแก่ผู้มาช้าไม่เกิน 15 นาทีสามารถร่วมสอบได้ โดยให้กรรมการคุมสอบที่อยู่นอกห้องสอบคอยดูแลให้คำแนะนำ ก่อนเข้ามาในห้องสอบและให้จัดที่นั่งสอบบริเวณหลังห้องเป็นการเฉพาะเพื่อมิให้รบกวนผู้อื่นที่นั่งสอบอยู่ก่อน ระเบียบข้อปฏิบัติกรรมการคุมสอบใหม่นี้อนุญาตให้เริ่มใช้ตั้งแต่การสอบในเดือนกันยายน ที่ผ่านมาแล้วครับ เป็นใครกับข่าวดี เป็นข่าวดีจริง ๆ เลยสำหรับผู้ที่ต้องการต่อเวลาในการทำข้อสอบให้กับผู้สอบท่านอื่นๆ แต่ผมคิดว่าหากไม่จำเป็นก็น่าจะใช้เวลาให้เต็ม 60 นาทีดีกว่านะครับ (ป.ล. อย่าชะล่าใจนะ เพราะเวลาไม่ค่อยทำ การเก็บข้อสอบไม่ค่อยใคร)

ติวเข้มได้พลเยี่ยม

การสอบครั้งที่ 23 เมื่อวันที่อาทิตย์ที่ 24 กันยายน ที่ผ่านมานี้ สมาคมฯ จัดให้มีการติวเข้มเฉพาะหมวดวิชาที่ 1 (เรื่องการจัดซื้อ) ได้ผลน่าทึ่งมากคือ ผู้ที่เข้าติวในครั้งนี้ สอบผ่านทุกคน และผู้ที่ได้คะแนนสูงสุดก็เป็นคนในกลุ่มดังกล่าวนี้ด้วย เมื่อเทียบกับในอดีตก็ถือเป็นเรื่องน่าดีใจในผลงาน เนื่องจากในอดีตที่ผ่านมาทั้ง 22 ครั้งเราพบว่า ผู้ที่เข้าติวเข้มนั้นหลายคนสอบไม่ผ่าน แต่หลายคนที่ไม่ได้ติวเข้มเลยกลับสอบผ่านฉลุย บางที่ได้คะแนนสูงกว่าคนเข้าติวเข้มนับด้วยซ้ำไป

ผลงานครั้งนี้เกิดจากการที่ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ได้ปรับปรุงและปฏิวัติการติวเข้มใหม่ทำให้ผู้รับการติวเข้มนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาวิชาอย่างถ่องแท้ขึ้น จึงทำข้อสอบได้ดีขึ้นนั่นเอง แต่ก็เป็นเพียงการสนับสนุนขั้นต้นเท่านั้น ยังจะต้องศึกษาพัฒนาการกันต่อไปอีกเพื่อให้สมาชิกได้ประโยชน์สูงสุด สำหรับกำหนดสอบครั้งถัดไปอันเป็นครั้งที่ 24 นั้น จะจัดในวันอาทิตย์ที่ 24 ธันวาคม 2543 นะครับ



สมาคมฯ จัดพาสมาชิกตลอดชีพจำนวน 40 คนไปทัศนศึกษาที่จังหวัดปราจีนบุรี จังหวัดสระแก้ว และประเทศกัมพูชา เมื่อ 1-2 กันยายน 2543 ถ่ายภาพร่วมกันที่หน้าโรงแรมพาวราวดี จังหวัดปราจีนบุรี



หลังจากชมกรรมวิธีผลิตกระดาษอินทินสมัยมากของประเทศไทยแล้ว สมาชิกก็ยืนถ่ายภาพร่วมกันเป็นที่ระลึกที่ชั้นล่างของ Space Dome ของ บมจ. แอ็ดวานซ์ อะโกร จังหวัดปราจีนบุรี



เดินทางไปเยี่ยมชมโรงงานของ บจก. สยามไอซิน ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์รายสำคัญ ตั้งอยู่ที่จังหวัดปราจีนบุรี



ช้กตามกรรมวิธีผลิตและการตรวจสอบชิ้นส่วนจากเจ้าหน้าที่ของสยามไอซิน ปราจีนบุรี



ไปชมความสวยงามของสถาปัตยกรรมล้ำค่าที่อาคารเจ้าพระยาอภัยภูเบศร ปราจีนบุรี โดยนายแพทย์เปรม ชินวัธนันทน์ ผู้อำนวยการโรงพยาบาล สละเวลาให้เกียรติมาเป็นผู้ให้การต้อนรับด้วยตนเอง



ตั้งอกตั้งใจฟังเจ้าหน้าที่ของโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศรอย่างใจจดใจจ่อ นำดินแดนของอาคารเจ้าพระยาอภัยภูเบศรอย่างใจจดใจจ่อ



นายกสมาคมฯ มอบของที่ระลึกให้คุณบุญเกื้อ พากเพียรศิลป์ เทศมนตรีเมืองปราจีนบุรี และคุณบรรเจิด พุกกะศรี สมาชิกสภาเทศบาลเมืองปราจีนบุรี เป็นการขอบคุณทั้งสองท่านได้ช่วยประสานงานการจัดทัศนศึกษาในครั้งนี้



บรรยากาศงานเลี้ยงสังสรรค์ของคณะเดินทาง จัดที่โรงแรมโซเฟีย จังหวัดปราจีนบุรี ได้รับความเอื้อเฟื้ออย่างยิ่งจากคุณบุญเกื้อ พากเพียรศิลป์ ผู้เป็นเจ้าของโรงแรม



หลังจากรับประทานอาหารเย็น และร้องเพลงคาราโอเกะ จนไม่มีอะไรจะทำต่อไปแล้ว ก่อนจะแยกย้ายกันไปพักผ่อนก็ต้องถ่ายรูปกันไว้เป็นที่ระลึกอีกที

ความร่วมมือกับ UNCTAD/WTO

ตอนนี้สมาคมฯ กำลังอยู่ในระหว่างการประชุมหารือกับผู้ทรงคุณวุฒิ สาขาต่างๆ ในอินที่ จะดำเนินการฝึกอบรมหลักสูตรพิเศษที่พัฒนามาจากศูนย์การจัดการ การค้าระหว่างประเทศของสหประชาชาติ ร่วมกับสมาคมจัดซื้อของอังกฤษ และผู้เชี่ยวชาญในวงการจัดซื้อและซัพพลายเชนอีกหลายท่าน หลักสูตรในระบบนี้ เรียกว่า MLS หรือ Modular Learning System ซึ่งแบ่งออกเป็น 12 หมวดวิชา ดังที่แสดงไว้ข้างล่างนี้ หลักสูตรนี้จะมีประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้ปฏิบัติงาน ในวงการจัดซื้อ และซัพพลายเชนไม่ว่าจะอยู่ในภาคอุตสาหกรรมใด หรือ ภาคบริการก็ตาม โปรดคอยติดตามความคืบหน้าต่อไป

Module 1 Understanding the Corporate Environment

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Which Type is Your Organization?
- Unit 3 Corporate Culture, Mission, Goals and Policies
- Unit 4 Corporate Strategy
- Unit 5 The Role and Objectives of the Purchasing & Supply Function
- Unit 6 Operating the Purchasing & Supply Function within the Organization

Module 2 Specifying Requirements & Planning Supply

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 What Needs to be specified
- Unit 3 Specifying the Product/Service
- Unit 4 Specifying Quantity, Delivery and Service
- Unit 5 The Process of Specifying Requirements & Planning Supply

Module 3 Analyzing Supply Markets

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Setting Priorities for Supply Market Analysis
- Unit 3 Understanding Supply Markets
- Unit 4 Appraising Market Segments
- Unit 5 Information Support to Supply Market Analysis

Module 4 Developing Supply Strategies

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 A Framework for Supply Strategy
- Unit 3 Supplier Relationships and Contract Types
- Unit 4 Supply Strategy for Routine Items
- Unit 5 Supply Strategy for Leverage Items
- Unit 6 Supply Strategy for Bottleneck Items
- Unit 7 Supply Strategy for Critical Items
- Unit 8 Supply Strategy for Commodities

Module 5 Appraising & Shortlisting Suppliers

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 A Framework for Supplier Appraisal
- Unit 3 Criteria to Appraise a Potential Supplier
- Unit 4 A Model for Assessing Motivation
- Unit 5 Identifying, Screening & Researching Suppliers
- Unit 6 Weighting and Rating
- Unit 7 Assessing Financial Health
- Unit 8 What Comes Next?

Module 6 Obtaining & Selecting Offers

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 The Framework for Obtaining and Selecting Offers
- Unit 3 How to evaluate the offers?
- Unit 4 How many suppliers?
- Unit 5 The process of obtaining & selecting offers
- Unit 6 How formal should the process be?
- Annexes The tendering process
Preparing the tender solicitation package

Module 7 Negotiation

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Getting and Understanding the facts
- Unit 3 Negotiation Objectives and Strategy
- Unit 4 The Negotiation
- Unit 5 Follow - up

Module 8 Preparing the Contract

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Context for Preparing the Contract
- Unit 3 Spot contracts and regular trading
- Unit 4 Call-Off and Fixed Contracts
- Unit 5 Partnerships and Joint Ventures
- Unit 6 Transfer of Risk and INCOTERMS
- Unit 7 Applicable Law - The Common Background
- Unit 8 Contract Default and Avoiding Contractual Default
- Unit 9 Settlement of Disputes

Module 9 Managing the Supply Contract

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Forming the Contract Management Team
- Unit 3 Preparing the Contract Management Plan
- Unit 4 Preparing the Risk Register
- Unit 5 Measuring and Controlling Performance
- Unit 6 Contract Administration and Review
- Unit 7 Relationship Management, Disputes and Termination
- Unit 8 Operational Contract Management

Module 10 Managing International Logistics

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Import and Supply Processes
- Unit 3 Import Finance
- Unit 4 Reception and Distribution Operations
- Unit 5 Logistics Equipment
- Unit 6 Strategic issues

Module 11 Managing Inventory

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Warehouse and Inventory Operations
- Unit 3 Forecasting and Modeling
- Unit 4 Inventory Planning
- Unit 5 Warehouse Planning and Systems
- Unit 6 The Inventory Management Plan
- Annex Glossary of warehousing and logistics terminology

Module 12 Measuring Performance in Supply Management

- Unit 1 Introduction
- Unit 2 Measuring the Performance of the Supply Process
- Unit 3 Measuring the Performance of the Supplier
- Unit 4 Benchmarking the Purchasing Process

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain 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/



เพียง 1,500 บาท สมาคมฯ ก็พาไปทัศนศึกษาถึงต่างประเทศ ภาพนี้ถ่ายบนผืนแผ่นดินของประเทศไทยพม่า ก่อนจะข้ามพรมแดนกลับมาซื้อบั้งสินค้าราคาถูกที่ตลาดโรงเกลือ จังหวัดสระแก้ว

วงการน้ำมันและพลังงาน

หากท่านทำงานอยู่ในวงการธุรกิจค้าน้ำมันและพลังงาน (Oils & Energy Group) และต้องการแลกเปลี่ยนมุมมองข้อมูลข่าวสารและประสบการณ์ด้านจัดซื้อจัดหา หรือต้องการจะแลกเปลี่ยนประสบการณ์อันเป็นตัวอย่างที่ดี (Best Practices) และจะร่วมเปรียบเทียบผลการดำเนินงาน (Benchmarking) สมาคมฯ ยินดีเป็นสื่อกลาง ในการพบปะสังสรรค์เพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว ท่านใดสนใจกรุณาแจ้งความจำนงไปที่ คุณจินตนา ลิมสุธาโกชน์ CP Information & Support Assistant บริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย โทรศัพท์ 262-7802 e-mail: chintana.limsuthapoch@shell.co.th

วงการอื่นสนใจเรื่องทำนองอย่างนี้ หรือเรื่องอื่นใดก็ตามที่คิดว่าน่าจะเป็นประโยชน์ต่อการทำงานและต่อส่วนรวม โปรดแจ้งมาได้สมาคมฯ ยินดีเป็นสื่อกลางให้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย **สวัสดิ์ครับ พบกันใหม่เดือนหน้าครับ**



▲ โดย... เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

ทำไมต้องเป็นสมาชิกตลอดชีพ

ในระยะหลัง ๆ นี้ ผมพยายามทำหน้าที่เป็นผู้สื่อข่าวให้ท่านสมาชิกทราบกิจกรรมที่สำคัญของสมาคมฯ เพื่อที่ว่าท่านจะได้มีข้อมูลต่าง ๆ มากขึ้นก่อนที่จะตัดสินใจว่า ควรจะแปลงสภาพจากสมาชิกสามัญรายปี เป็นสมาชิกตลอดชีพได้หรือยัง และหวังไว้ลึก ๆ ว่า เมื่อท่านทราบกิจกรรมของสมาคมฯ แล้ว ท่านอาจจะเกิดมีความอยากที่จะเข้าร่วมเป็นกรรมการเพื่อช่วยกันบริหารงานของสมาคมฯ ก็อาจจะเป็นได้ กรุณาเตรียมตัวเตรียมใจไว้ให้พร้อมนะครับ เราจะมีการเลือกตั้งกรรมการชุดใหม่อีกไม่นานนี้

ฉบับที่แล้ว ผมได้เกริ่นให้ทราบว่า International Trade Centre UNCTAD/WTO (ITC) ได้ให้ความร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยในการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยการจัดทำ Modular Learning System (MLS) ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน จำนวน 12 modules ซึ่งจะครอบคลุมทั้งระบบของซัพพลายเชน โดยได้จัดทำเอกสารการเรียนการสอนและการสอบ (ระดับอนุปริญญา - Diploma) พร้อมทั้งจัดการ Train the trainers ให้ด้วย เพื่อที่สมาคมฯ จะสามารถดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยีกันได้ในโอกาสต่อไป และผมได้นำรายละเอียดของหัวข้อวิชาทั้งหลายรวมหมดทั้ง 12 modules เสนอให้ท่านไปแล้วในฉบับที่ผ่านมา

เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมในการรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีดังกล่าว สมาคมฯ จึงได้เรียนเชิญผู้ทรงคุณวุฒิหลายท่านมาร่วมปรึกษาหารือกันเมื่อวันที่ 16 กันยายน 2543 ณ โรงแรมเอเชีย ถนนพญาไท กรุงเทพฯ ใน 5 ประเด็นสำคัญดังนี้

1. รายละเอียดเกี่ยวกับ MLS ที่จะได้รับจาก ITC
2. การทำสัญญาลิขสิทธิ์
3. ความจำเป็นในการแปลเอกสารคู่มือจากอังกฤษเป็นไทย
4. วิธีการคัดเลือกผู้เข้ารับการอบรม Train the trainers ในรุ่นแรก
5. วิธีการมอบประกาศนียบัตรแต่ละ module และการจัดสอบในระดับอนุปริญญา (Diploma)

ผมขอขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิทั้ง 26 ท่านที่กรุณาสละเวลามาให้ข้อคิดความเห็นและปรึกษาหารือกันในวันดังกล่าว ซึ่งประกอบด้วย

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------|
| 1. คุณกมลทิพย์ จันทรมัส | ผู้ช่วยผู้จัดการทั่วไป | บจก.ไทยอ็อฟเซท |
| 2. คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ | ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ | บจก.แกรนด์สยาม |
| 3. คุณจันทรา เอี่ยมวิศิษฐ | Purchasing Supervisor | Fujitsu (Thailand) Ltd. |
| 4. คุณฉลาด พรสิริศิริรักษ์ | Senior Merchandising Manager | บมจ.บีซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ |
| 5. คุณชลิต ลิ้มปะนะเวช | หัวหน้าภาควิชาการสื่อสารการตลาด | คณะบริหารธุรกิจ ABAC |
| 6. ผศ.ดร.ชาติร์ ทินประภา | อาจารย์คณะเศรษฐศาสตร์ | มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ |



บริษัท เม็งเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ้อเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



7. ดร.ชัยยุทธ เลิศพาชิน ผู้จัดการฝ่ายจัดหางาน
8. คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ กรรมการผู้จัดการ
9. คุณดร.สวันต์ ศรีประชา Purchasing Supervisor
10. คุณเดือนใจ ศรชัยอวัชวงศ์ หัวหน้าแผนกจัดซื้อ
11. คุณพรชัย สุพัฒน์ผลผล ผู้ช่วยผู้จัดการส่วน
12. คุณเพ็ญจันทร์ ภูนิยม Strategic Planning & Purchasing Mgr.
13. ดร.วิทยา สุฤทธดำรง อาจารย์ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม
14. คุณวิทิตา อัครชัยพงษ์ ผู้ช่วยผู้จัดการ
15. คุณวิรัตน์ บาหยัน ที่ปรึกษาการจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
16. คุณวิไลวรรณ ชูหีบ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ
17. คุณวิสารกร อ้ออารีกุล หัวหน้าแผนกจัดซื้อ 2
18. คุณสมนา รัตนามัทธนะ Marketing Manager
19. ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์ อาจารย์ภาควิชาวิศวกรรมโยธา
20. ร.ท.สมพล จารุมลิตินท ผอ.ฝ่ายปฏิบัติการและพัฒนางานองค์กร
21. คุณสมสิทธิ์ สันติเดช ที่ปรึกษา
22. คุณสิริพันธ์ ตีศิลาธรรม Marketing Instructor คณะบริหารธุรกิจ
23. คุณสุชาติ ประเสริฐสม ผู้จัดการฝ่ายบุคคลและธุรการ
24. ร.ต.หญิง สุชาวี ผิกผน Marketing Instructor คณะบริหารธุรกิจ
25. คุณอนุชิต วงศ์สินธุ์เขาวี กรรมการผู้จัดการ
26. คุณอรุณี อุปถัมภากุล ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อกลุ่มพรีเมียมสด

- บจก.เซลส์แห่งประเทศไทย
- บจก. อัลฟ่า แมเนจเม้นท์ คอนซัลแตนท์
- บจก.แอมแอร์
- บจก.คาร์ตัน ออปติคัล (สยาม)
- บจก.สยามซีดี ไอ.ที.
- Mac Thai Co.,Ltd.
- ส.เทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
- ทกจ.ชิมซองเคมีภัณฑ์
- Geo Logistics(Thailand)
- บจก.ตะวันออกโปลีเมอร์อุตสาหกรรม
- บมจ.บ้านปู
- International Pharmaceutical Ltd.
- จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- บจก.ซีแกรม (ประเทศไทย)
- สมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ
- ม.ศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
- บจก.โอเซ่ (ประเทศไทย)
- ม.ศรีปทุม วิทยาเขตชลบุรี
- บจก.บี.เอส.พี.เอ.
- บมจ.พรีเมียมสด พรีเมียมสด (ประเทศไทย)

การประชุมในวันดังกล่าว เป็นเพียงการโหมโรงขึ้นต้นเพื่อเตรียมรับกับโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้เป็นกิจลักษณะ และให้มีความต่อเนื่องจริงจัง ดังนั้นจะต้องมีการประชุมกันต่อไปอีกหลายรอบ และเราจะเชิญผู้ทรงคุณวุฒิท่านอื่นเข้ามาเสริมคณะอีก ท่านใดได้อ่านหัวข้อทั้ง 12 หัวข้อของ MLS ในฉบับที่แล้ว และประสงค์จะเข้ามาช่วยในด้านหนึ่งด้านใดก็กรุณาติดต่อเข้ามาได้ครับ เราจะได้เชิญท่านมาประชุมด้วยกันต่อไป

ในเรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยีความรู้เกี่ยวกับงานจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุตลอดชีพหลายเช่นดังกล่าวนี้ สมาคมฯ ได้ไปนำเสนอให้กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร สภาอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2543 ด้วย ซึ่งขอขอบพระคุณ คุณอรุณี อุปถัมภากุล ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อกลุ่มพรีเมียมสด ในฐานะที่ดำรงตำแหน่งผู้ช่วยเลขาธิการกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร ที่กรุณาติดต่อประสานงานให้เป็นอย่างดี



ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ สมาคมฯ จัดทัศนศึกษาครั้งก่อนช่วงที่ เริ่มจากเมื่อวันพุธที่ 11 ตุลาคม 2543 สมาคมฯ พาสมาชิกตลอดชีพจำนวน 36 คน ไปเยี่ยมชมกิจการของ Foodland ในส่วนการผลิตที่สำคัญ 2 ส่วน คือตอนเช้าไปดูกิจการของ Butcher's Choice ผู้ผลิตไส้กรอก ชนิดคุณภาพสูง ชมเสร็จก็รับประทานอาหารกลางวันที่นั่นเลย โดยได้มีโอกาสทดสอบผลิตภัณฑ์ ไส้กรอกนานาชนิดและขนมปังพร้อมอาหารอย่างอื่นอีกมากมาย จากนั้นช่วงบ่ายก็เดินทางไปชม กิจการของ Oven Fresh ผู้ผลิตเบเกอรี่ ได้เห็นการทำขนมนานาชนิด การตกแต่งหน้าขนมเค้ก และแน่นอนที่สุดคือ หลังจากชมแล้วก็ต้องลองชิมผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้ครบ และยังมีส่วนแจก ติดไม้ติดมือกลับบ้านกันทั่วถึง เป็นการทัศนศึกษาที่ได้ความรู้และอิ่มหนำสำราญอย่างยิ่ง

การเดินทางไปทัศนศึกษาของเราทุกครั้งจะมีการแนะนำตัวเพื่อนร่วมเดินทางว่าใครเป็นใคร ทำงานที่ไหน ตำแหน่งอะไร เป็นสมาชิกมานานเท่าไร ซึ่งเป็นเรื่องปกติทั่วไปไม่มีอะไรแปลก แต่ขอเรานอกจากจะทำอย่างที่ว่าแล้ว เราจะไมยอมให้เวลาเสียไปโดยเปล่าประโยชน์ในระหว่างการเดินทาง เราจึงมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำงานในระหว่างสมาชิกของเราด้วย ที่น่าสนใจและน่าชื่นชมอย่างยิ่งในเที่ยวที่ไปทัศนศึกษา Foodland ก็คือ คุณศรีณัฏพร ใจเจตน์สุข ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ของ UNICORD ได้กรุณาถ่ายทอดประสบการณ์ เกี่ยวกับ บทบาทของฝ่ายจัดซื้อในยามที่บริษัทอยู่ในภาวะลำบากในเรื่องเงินสดหมุนเวียน นักจัดซื้อจะต้องเผชิญปัญหาและอุปสรรคหนักหนาสาหัสประการใดบ้าง และนักจัดซื้อควรปฏิบัติอย่างไร เพื่อให้ผ่านพ้นอุปสรรคไปได้อย่าง win-win solution นับเป็นประสบการณ์ที่น่าสนใจ ผู้ฟังทุกคนทั้งและชื่นชมในความสามารรถและแข็งแกร่งของสุภาพสตรีตัวเล็ก ๆ เป็นอย่างยิ่ง ขอขอบคุณสมาชิกที่นำประสบการณ์มาถ่ายทอดเล่าสู่กันฟังถือเป็นกรณีศึกษาที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

บรรยากาศในการประชุมหารือ เมื่อวันที่เสาร์ที่ 16 กันยายน 2543 เกี่ยวกับหลักสูตร MLS ที่ UNCTAD/WTO จะถ่ายทอดให้กับเรา





ภาพบรรยากาศในการไปเยี่ยมชมกิจการของ FOODLAND ในส่วนช่อง Butcher's Choice และ Oven Fresh พวกเราทุกคนต้องถอดหน้ากากถอดแว่นและใส่ชุดไอโอม เพื่อให้เห็นใจว่าไม่เอาเชื้อโรคและฝุ่นละอองไปปนเปื้อนผลิตภัณฑ์ของพวกเขา

ในเดือนพฤศจิกายนนี้ เราจะพาสมาชิกจำนวน 20 คนเดินทางไปเยี่ยมชมกิจการของ TIPS - Terminal Import & Export Performance Service Co., Ltd. ที่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง โดยได้รับการอนุเคราะห์พร้อมมืออย่างดีจาก TIPS และจาก N.Y.K. Shipping Service เรากำหนดโปรแกรมไว้ว่า นอกจากจะเยี่ยมชมพิธีการต่าง ๆ แล้ว เราจะขอขึ้นไปชมบรรยากาศถึงบนเรือสินค้าที่เดียวและ ส่วนในที่ยกกลับก็จะแวะชิมอาหารซีฟู้ดแถวนั้น และแวะที่วัดญาณสังวร และอาจซื้อของติดมือกลับบ้าน กำหนดการเดินทางคือวันอังคารที่ 14 พฤศจิกายนครับ

สมาคมฯ ขอเรียนให้ทราบว่า กิจกรรมทัศนศึกษาชิ้นนี้เป็นกิจกรรมที่บริการให้สมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ ในราคาที่ถูกแสนถูก เช่น ตอนที่ไปทัศนศึกษาชมโรงงานในจังหวัดปราจีนบุรี และต่อไปที่จังหวัดสระแก้วอีกทั้งพาข้ามพรมแดนไปประเทศกัมพูชาด้วยนั้น ค่ารถ ค่าโรงแรม ค่าอาหารทุกมื้อรวม 2 วัน 1 คืน เพียง 1,500 บาทเท่านั้นเอง ส่วนตอนที่ไปชม Butcher's Choice และ Oven Fresh ของ Foodland นั้น ค่าใช้จ่ายเพียง 300 บาท รวมอาหารเช้า อาหารกลางวัน และเบรคบาย พร้อมค่ารถเสร็จสรรพ และสำหรับรายการไปท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ก็เก็บเงินเพียง 500 บาท รวมค่ารถ อาหารเช้า อาหารกลางวัน อย่างนี้เป็นต้น

และสมาคมฯ ขอเรียนชี้แจงให้สมาชิกทุกท่านที่บังเอิญพลาดโอกาสเพราะจะจ้งไม่ทันได้สบายใจโดยทั่วกันว่า รายการทัศนศึกษาทุกรายการนั้น เราจะส่งไปรษณีย์ให้สมาชิกตลอดชีพพร้อมกันทุกท่านในวันเวลาเดียวกันหมายความว่าเราขงจดหมายทุกฉบับไปที่ทำการไปรษณีย์พร้อมกันหมดทีเดียว แต่ไปรษณีย์จะส่งถึงที่อยู่ของท่านพร้อมกันหรือไม่ อีกทั้งเมื่อจดหมายถึงหน่วยงานของท่านแล้ว กว่าจะจัดแยกไปตามแผนกและถึงโต๊ะทำงานของท่านนั้นใช้เวลาอีกที่ชั่วโมงก็วัน และไปกองอยู่บนโต๊ะของท่านอีกนานเท่าไร หรือถูกสกัดกั้นโดยเลขาหน้าห้องของท่านเอง ก็สุดแต่บุญกรรมครับ น่าเสียดายที่ทัศนศึกษาทุกรายการจะมีกำหนดจำนวนไว้เสมอว่ารับได้ไม่เกินกี่คน ซึ่งมีใช้สมาคมฯ ของเราเป็นผู้กำหนด แต่เป็นเพราะสถานที่ซึ่งเราจะไปเยี่ยมชมนั้นและผู้กำหนดไว้ว่าเขาจะยอมให้เข้าได้กี่คนหรือบางทีก็เป็นเพราะรถที่จะใช้ในการเดินทางเป็นตัวกำหนดว่านั่งได้กี่คนอย่างนี้เป็นต้น จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

สิทธิที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่สมาชิกตลอดชีพพึงใช้ประโยชน์ให้คุ้มค่าคือรายการอาหารสมอง หรือที่เราเรียกกันติดปากว่ารายการ Food For Thought ซึ่งจัดเป็นประจำทุกเดือน สำหรับ 2 ครั้งที่ผ่านมาไปล่าสุดคือเมื่อวันอาทิตย์ที่ 24 กันยายน เรื่อง Digital Signature บรรยายโดย ดร.ทวีศักดิ์ กอนันต์กุล ผู้อำนวยการ NECTEC และที่เพิ่งผ่านไปหมาด ๆ คือเมื่อวันเสาร์ที่ 28 ตุลาคม เรื่อง Purchasing in Modern Trade โดย ร.ท.สมพล จารุมลิติน ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการและพัฒนางานองค์กร Seagram (Thailand) Ltd. บรรยายร่วมกับ คุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์ ผู้จัดการทั่วไป Whitehall Thailand Limited สำหรับครั้งหน้าจะจัดในวันเสาร์ที่ 18 พฤศจิกายน เป็นการบรรยายเรื่อง e-Procurement บรรยายโดย ดร.ชัยยุทธ เลิศพานิช ผู้จัดการฝ่ายจัดหาจัดจ้าง บริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย

รายการอาหารสมองหรือ Food For Thought นั้นเป็นบริการที่จัดให้ฟรีทั้งหมดตั้งแต่เอกสารอาหารว่างและเครื่องดื่ม ฟังบรรยายจบแล้ว ก็ควรจะอยู่ต่ออีกเล็กน้อยเพื่อฟังกรรมการบริหารสมาคมฯ เขาประชุมกันด้วย เราจะได้ว่ารู้ว่าพวกกรรมการเขาทำอะไรกันบ้าง สมาคมฯ มิใช่เป็นสมบัติของกรรมการนะครับ เป็นสมบัติของสมาชิกทุกท่าน ท่านจึงควรต้องรักษามันไว้มิให้ใครมาทำอะไรสงัดกับสมาคมฯ นะครับ

ตอนนี้ใกล้สิ้นปีแล้ว แต่ละท่านคงมองหาที่เที่ยวที่พักผ่อนทั้งแก่ตนเอง ครอบครัว หรืออาจจะไปกันเป็นหมู่คณะในบริษัท ผมจึงขอปิดท้ายด้วยข่าวไปเที่ยววันหยุด คือ คุณชะวีกฤช รัตนคุปต์ ผู้อำนวยการสำนักงาน การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เขต 3 ซึ่งดูแลพื้นที่จังหวัด ขอนแก่น กาฬสินธุ์ มหาสารคาม และร้อยเอ็ด ได้กรุณาออกค่าตัวเครื่องบิน ค่าโรงแรม และค่าอาหารการกินทุกมื้อ ให้ผมไปเยี่ยมชมสิ่งที่น่าสนใจในจังหวัดซึ่งอยู่ในเขตรับผิดชอบของท่าน เมื่อวันที่ 25-27 ตุลาคม ที่ผ่านมา เอาไว้ฉบับหน้าผมจะนำภาพมาอวดให้ท่านดูกันนะครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อได้ที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand, 54 อาคารบี 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 55 ประจำเดือนธันวาคม 2543/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

บ้ายบาย ... วาย-ทู-เค

อีกไม่กี่วันก็จะสิ้นปี พ.ศ.2543 หรือปี วาย-ทู-เค ค.ศ.2000 ไปเสียที
จำได้ว่าก่อนจะเริ่มเข้าปีนี้ มีความโกลาหลตื่นเต้นกันเป็นอันมากว่า
ระบบคอมพิวเตอร์ที่ทั่วโลกจะต้องชุมนุม่วนวายสับสนและสร้างความ
เสียหายต่อการทำงานเป็นอย่างมาก ตอนนี้อย่างไรก็ตามทั่วโลกทำท่าว่าจะ
ผ่านวิกฤตการณ์ วาย-ทู-เค ไปได้อย่างราบรื่นสะดวกโยธินอยู่แล้วเชียว
ไม่ว่ามาเกิดปัญหาคอมพิวเตอร์นับคะแนนเลือกตั้งในสหรัฐอเมริกาให้
เสียเส้น ไม้รู้เหมือนกันว่าเกี่ยวข้องกับ วาย-ทู-เค ด้วยหรือไม่
แต่ก็ควรจะต้องให้มันเป็นเฉพาะไว้อีกก่อนตามธรรมเนียม



▲ โดย... เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

ขณะที่ผมเขียนต้นฉบับของเดือนธันวาคมอยู่นี้ กำลังอยู่ในช่วงสัปดาห์สุดท้ายของเดือนพฤศจิกายน จึงจำเป็นต้องเร่งเขียนส่งโรงพิมพ์อย่างด่วนจึง
มีฉันทะบบไปรษณีย์ในเดือนธันวาคมซึ่งเขาจะมีงานโอเวอร์โหลดอย่างหนักนั้นและส่งผลทำให้ท่านผู้อ่านรับเอกสารของเดือนธันวาคมล่าช้าออกไปมาก
อีกทั้งผมเองก็มีภาระกิจกำลังเตรียมตัวจะต้องเดินทางไปประชุมที่กรุงนิวเดลี ประเทศอินเดีย ในช่วงระหว่าง 29 พฤศจิกายน ถึงวันที่ 3 ธันวาคมด้วย
ทุกอย่างก็เลยเร่งรัดไปเสียหมด กลับมาก็ยังมีงานด่วนหรืออีกหลายกระบวน แต่ท่านไม่ต้องห่วงครับ สมาคมฯ ของเรามีทีมงานที่ดีครับ ตอนนี้อย่างไรก็ตาม
อุปนายกสมาคมฯ คุณสุชาติ ประเสริฐสม กำลังรวบรวมเรื่องราวต่าง ๆ โดยเฉพาะปัญหาจากการทำงานที่สมาชิกถามไถ่กันมากมายให้เป็นหมวดหมู่
เพื่อจะทยอยนำมาลงพิมพ์ถ่ายทอดเผยแพร่ให้ทราบทั่วกันโดยไม่ระบุชื่อคนและหน่วยงานนับเป็นการเรียนรู้จากของจริงที่น่าจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง
ทั้งนี้จะเริ่มทยอยลงตั้งแต่ปีใหม่คือฉบับที่ 56 ประจำเดือนมกราคม 2544 เป็นต้นไป

การประชุมวิชาการประจำปีที่ยินดีปีนี้ เขาตั้งชื่อไว้สวยหรูว่า NATCOM-2000 ซึ่งจัดโดยสถาบันบริหารพัสดุแห่งอินเดีย เรียกชื่อสถาบัน
เป็นภาษาอังกฤษว่า Indian Institute of Materials Management (IIMM) เขาอธิบายว่างานประชุมวิชาการในปีนี้มีเอกลักษณ์โดดเด่นเพราะ
มีหลายเหตุการณ์ประจวบเหมาะกัน กล่าวคือ เป็นการจัดงานในปี ค.ศ.2000 อันเป็นปีที่โด่งดังมากในทุก ๆ เรื่อง นอกจากนั้นก็ยังเป็นปีที่สถาบัน
IIMM ของเขาฉลอง Silver Jubilee คือฉลองอายุครบ 25 ปี (สมาคมของไทยเรามีอายุครบ 12 ปีในเดือนนี้) และยังมีการประชุมกรรมการชุด
ใหญ่ของ IFPM และการประชุมของกรรมการชุดภาคพื้น Asia Pacific ด้วยในช่วงเวลาที่ต่อเนื่องกัน จากนั้นจึงปิดท้ายด้วยการประชุมวิชาการอีก
2 วันในหัวข้อเรื่อง Competing Through Supply Chain Management

งานนี้ทางอินเดียเจ้าภาพได้พยายามชักชวนสมาคมจากประเทศอื่นให้ไปร่วมงานของเขา โดยเสนอข้อแลกเปลี่ยนไว้ว่า ยินดีให้แต่ละสมาคมส่งผู้
แทนเข้าประชุมได้ 3 คนโดยไม่ต้องเสียค่าลงทะเบียน และในทำนองกลับกันประเทศอื่นที่จับมือตกลงกันก็จะปฏิบัติตอบสนองในทำนองเดียวกันนี้เป็นการ
แลกเปลี่ยนด้วย เขาใช้คำว่า "The reciprocity of 3 complimentary delegates in each other conference/congress" เท่าที่ผมทราบมาอย่างไม่
เป็นทางการ ประเทศที่ตอบตกลงทำสัญญาแลกเปลี่ยนการเข้าประชุมฟรี 3 คนกับอินเดียอย่างที่เล่ามานั้น ในขณะนี้ก็มีประเทศไทย มาเลเซีย ยังการี ศรีลังกา
เป็นต้น เอาไว้ผมกลับมาเสียก่อนแล้วจะเขียนเล่าสู่กันฟังว่าได้อะไรที่เป็นประโยชน์จากการประชุมครั้งนี้บ้าง



บริษัท บังเซ็ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร 361-6331-4 แฟกซ์ : 361-6329



ฉบับนี้ก็อย่างเคย ขอเล่าเหตุการณ์อย่างย่อเกี่ยวกับทัศนศึกษาหรือการพาสมาชิกไปดูงานตามโรงงานหรือสถานประกอบการต่าง ๆ น่าเสียดายที่แต่ละแห่งที่เราไปดูกันนั้นเขาจำกัดจำนวนคนเอาไว้ คนเป็นจำนวนมากอยากไปแต่ไม่ได้ไป แต่ก็อย่างเสียใจไปเลยเพราะสมาคมฯ จะพยายามจัดเข้าใหม่อย่างแน่นอนครับ เราไปที่ไหนเราก็พยายามขอเผื่อเอาไว้เสมอว่า คราวหน้าขอมาอีกทีนะ เพราะยังตกหล่นอยู่อีกหลายคนที่ต้องการมาดูงาน ซึ่งหลายแห่งเขาก็ยินดีให้เราไปเยี่ยมชมอีก

ทัศนศึกษาเมื่อวันอังคารที่ 14 พฤศจิกายนที่ผ่านมา นั้น ทาง NYK Line อาสาเป็นเจ้ามือโดยจัดหารถมารับพวกเราไปเยี่ยมชมปฏิบัติการที่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ท่าที่เราไปดูกันนั้นเป็นท่าของบริษัท TIPS (Terminal Import & Export Performance Service) ซึ่งเจ้าหน้าที่ได้สาธิต การควบคุมตู้คอนเทนเนอร์ทั้งที่หน้าท่าและการขนส่งเรือหรืออื่นจากเรือ การติดตามว่าแต่ละตู้อยู่ที่ไหน ควรจะวางตรงไหน อีกทั้งทีมงานของ NYK ยังพาพวกเราทุกคนขึ้นไปบนเรือบรรทุกสินค้าลำที่มา ไปดูปฏิบัติการสด ๆ ที่แต่ละคนไม่เคยเห็นมาก่อนและคงหาโอกาสไปดูอย่างใกล้ชิดแบบนี้ยากมากกับต้นเรือ (คนญี่ปุ่น) และเจ้าหน้าที่ (หลายชาติปนกัน) ก็ต้อนรับพวกเราด้วยอัธยาศัยไมตรีอันดียิ่ง อธิบายให้ฟังอย่างละเอียด

จบจากชมปฏิบัติการขนถ่ายตู้สินค้าคอนเทนเนอร์ขึ้นลงเรือเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่ของ NYK Line ก็พาพวกเราไปเสียดอาหารกลางวันที่ร้านอาหารชื่อดังริมทะเลในย่านนั้น เมื่ออ้อมหมึพื้มัน กล่าวขอบคุณ และมอบของที่ระลึกเป็นที่เรียบร้อย ก็ยังกรุณาพาพวกเราแวะไปเที่ยวตามสถานที่สำคัญในย่านนั้นด้วยอีกหลายแห่ง ก่อนที่จะพาพวกเรากลับมาส่งถึงกรุงเทพฯ ด้วยความชื่นมื่นและขอบคุณในหัวใจ

ขอแกลงข้อข้องใจของสมาชิกบางท่านด้วยที่สอบถามเข้ามาว่า สมาคมฯ เคยบอกให้ผู้จองไปทัศนศึกษาจะต้องจองและชำระเงินให้เรียบร้อยก่อนวันเดินทางนั้น แต่ทำไมเห็นสมาชิกบางคนเพิ่งไปจ่ายเงินในเช้าวันเดินทางข้อเท็จจริงเป็นอย่างไรครับ ผมจะเล่าให้ฟัง เรื่องมันยาว

ก่อนอื่นขอยืนยันให้ทุกท่านสบายใจได้ว่า ทุกคนที่จองเข้ามาจะต้องชำระเงินล่วงหน้าผมเองแม้จะเป็นนายกสมาคมก็ต้องจองและจ่ายเงินล่วงหน้า แม้กระทั่ง คุณวราภรณ์ อิศมากรลักษณ์ กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ ที่เป็นผู้ติดต่อสถานที่ไปเยี่ยมชมในท่าเรือแหลมฉบังนั้น แม้ว่าโดยปกติแล้วจะสามารถไปเองและไปเมื่อไรก็ได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ก็ต้องจองและชำระเงินเข้าสมาคมฯ ล่วงหน้าเหมือนสมาชิกท่านอื่นเช่นกัน

เมื่อมีคนจองเต็มตามจำนวนแล้วเราก็ปิดการจอง โดยใช้หลักของ First come first serve หรือจองก่อนได้ก่อน หลักในการตัดสินใจใครก่อนใคร หลังจากนั้นในวันและเวลาที่สมาคมฯ ได้รับเงินเป็นตัวตัดสิน ดังนั้นผู้ใดที่จองก่อนแต่เงินเดินทางมาไม่ถึงสมาคมฯ เสียที จึงถูกเลื่อนลำดับข้อต่อหลังจากออกไปเรื่อย ๆ และบ่อยครั้งที่ถูกเลื่อนออกไปจนตกอันดับคือหมดสิทธิ์ไปเลย ผู้ที่มีชื่ออยู่ในบัญชีรายชื่อทุกคนคือผู้ที่ส่งเงินถึงสมาคมฯ แล้วทั้งนั้น เรื่องลำดับตามความช้าเร็วที่เงินเดินทางมาถึงสมาคมฯ ผู้ที่โอนเงินมาหลังจากที่เต็มแล้วนั้น สมาคมฯ ก็จะโอนเงินคืนกลับไปให้

บางทีพอใกล้วันเดินทาง มีสมาชิกผู้จองไว้แล้วบางท่านได้แจ้งมาที่สมาคมฯ ว่ามีภาระกิจเร่งด่วนหรือเจ็บไข้ได้ป่วยกระทันหัน ไม่สามารถร่วมเดินทางไปได้ กรณีเช่นนี้ สมาคมฯ จะรีบติดต่อไปยังสมาชิกผู้จองไว้ในลำดับถัดไปโดยเร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อมิให้การเดินทางมีที่ว่างโดยไม่จำเป็น อันเป็นการเสียสิทธิ์ของสมาชิกที่เขาอยากจะไปอย่างน่าเสียดาย และในกรณีเช่นนี้แหละครับที่ก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานของสมาคมฯ มาก กล่าวคือ สมาชิกลำดับรองที่ได้รับการติดต่อกลับไปนั้นมักจะโวยวายว่า บอกล่วงหน้าวันเดียวอย่างนี้จะให้ไปลาหัวหน้าทันได้อย่างไร แก่ลังกันหรือเปล่า ที่จองไปตอนแรกก็บอกว่าเต็มแล้ว อีทีนี่ก็กลับมาบอกว่ามีที่ว่าง หมายความว่ายังไงกัน

สมาชิกบางท่านก็บอกว่า ขอเวลาคุยกับหัวหน้าก่อน เอ็น ๆ จะแจ้งให้ทราบว่าจะไปหรือไม่ สมาคมฯ ก็บอกว่า รอถึงเย็นไม่ได้ เพราะจะเดินทางพรุ่งนี้เช้าแล้ว จำเป็นขอคำตอบภายในครึ่งชั่วโมงนี้ มิฉะนั้นเราจะติดต่อสมาชิกลำดับถัดไปไม่ทัน และการติดต่อสมาชิกลำดับถัดไปนั้นก็มิใช่ว่าติดต่อปุ๊บเจอตัวปั๊บ บางทีติดประชุม บางทีติดสายโทรศัพท์อื่นอยู่ พอได้พูดคุยแล้วก็มิแน่ว่าจะไปหรือไม่ได้ เพราะเป็นการกระทันหันมาก เราต้องค่อย ๆ ชยับเลื่อนลงไปทีละคนอย่างยุติธรรม การเดินทางไปทัศนศึกษาบางทีจะมีผู้ขอยกเลิก 3 คน แต่วันนั้นทั้งวันเจ้าหน้าที่ของสมาคมฯ ไม่ต้องทำงานอื่นเลยครับ คอยแต่ติดตามและโต้ตอบกับสมาชิกที่สละรายอยู่นั้นแหละ สมาคมฯ มีจุดประสงค์ดีครับ คือแต่ละเที่ยวมีคนไปได้จำกัด คนที่อยากไปแต่ไม่ได้ไปมีมากมาย ทันทึ่ที่เกิดที่ว่าง เราจึงต้องรีบเอาคนที่ตกหล่นเสริมเข้าไปให้จงได้และให้มีความแพร่ด้วย กว่าจะหาคนได้ก็วันที่สุดท้ายอย่างที่ยบรรยายมานี้แหละ เราจึงอนุญาตให้นำเงินไปชำระในเช้าวันเดินทาง เพราะถือเป็นการเร่งด่วนพิเศษ จึงเรียนมาเพื่อทราบ และขออโหสิในความโปร่งใสในการปฏิบัติงานของสมาคมฯ ได้เลยครับ



**บรรยากาศในการไปดูกิจการ
ที่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง**

สำหรับทัศนศึกษาคราวถัดไปจะจัดในวันจันทร์ที่ 18 ธันวาคม ตอนเช้าไปชมโรงงานผลิตพลาสติกชั้นนำของไทยชื่อ นีโอพลาสติก ที่นี้เป็นโรงงานของคนไทยแห่งแรกและแห่งเดียวที่ผลิตพลาสติกนาชนิดขายทั้งในประเทศและส่งออกทั่วโลกกว่า 50 ประเทศ ส่วนช่วงบ่ายก็พาไปชมโรงงานผลิตเบียร์ไฮเนเก้นและอัสเทล สองยี่ห้อนี้ไม่ต้องบรรยายสรรพคุณให้มากมายก็รู้อยู่แล้วว่าอร่อยแค่ไหน นอกจากชมแล้ว เขาก็มีให้ชิมด้วยนะครับ หากท่านเป็นสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ ท่านก็จะมิใช่สมัครแบบมาด้วย โปรดดูรายละเอียดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ และอย่าลืมนะครับว่ารายการทัศนศึกษา และรายการ Food For Thought นั้น เป็นรายการที่ให้สิทธิ์เฉพาะสมาชิกตลอดชีพเท่านั้น ใช้สิทธิ์แทนกันมิได้ และคงไม่ต้องบอกกฎกติกาณะครึบว่า ในการไปชมโรงงานหรือปฏิบัติการใด ๆ นั้น ผู้ชมจะต้องไม่ใช่ผู้ที่กำลังทำงานอยู่ในบริษัทที่เป็นคู่แข่ง เพราะนี่เป็นจรรยาบรรณมารยาทที่พึงปฏิบัติกันอยู่ทั่วไป และทุกครั้งที่จะร่วมชมวนทัศนศึกษาของสมาคมฯ กรุณาชวนบัตรสมาชิกตลอดชีพไว้ด้วยทุกครั้ง ถ้าบัตรหายไปแล้วก็ไม่เป็นไร กรุณากรอกแบบฟอร์มใหม่พร้อมชำระเงิน 100 บาท และแนบรูปถ่าย 1 นิ้ว จำนวน 2 ใบ มาด้วย

รายการ Food For Thought (อาหารสมอง) นั้นเป็นการบรรยายวิชาการในช่วงสั้น ๆ ใช้เวลาเพียงหนึ่งชั่วโมงหรือชั่วโมงครึ่งประมาณนั้น เป็นรายการที่จัดให้ฟังฟรี มีเอกสารแจก และมีน้ำชากาแฟว่างเลี้ยงผู้ฟังด้วย ครั้งที่ 13 ที่เพิ่งผ่านมาเมื่อวันเสาร์ที่ 18 พฤศจิกายน นั้น มีผู้สนใจมากเป็นการนำเสนอนในเรื่อง e-Procurement โดยที่มงาน 3 ท่านจากบริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ประกอบด้วย ดร.ชัยยุทธ เลิศพาชิน Contracting & Procurement Manager คุณจักรวาล มั่นสุวรรณ CP Supply Chain Manager และ คุณกัญญา อันวารชร CP Supply Chain Manager มีการเสนาธิการเคาะกระดานประมวลผ่านอินเตอร์เน็ต มีการเสนอราคาและออกใบสั่งซื้อว่าจ้าง แม้กระทั่งคนรับจ้างตัดหญ้าหน้าบริษัทก็ยังคงติดต่อผ่านอินเตอร์เน็ต! ฟังจบแล้วมีคนถามตัวเองว่า เอ๊ะ.. เราใช้อินเตอร์เน็ตเป็นหรือเปล่านี่ยี่



บรรณาการในรายการ Food For Thought ครั้งที่ 13 เรื่อง e-Procurement



อาหารสมอง หรือ Food For Thought งวดที่กำลังจะถึงนี้เป็นครั้งที่ 14 จะจัดในวันเสาร์ที่ 23 ธันวาคม ผู้บรรยายคือ คุณวราภรณ์ อัจฉการลักษณ์ ผู้จัดการจัดซื้อของบริษัท Seagram เธอผู้นี้เป็นศิษย์เก่าเคเอ็มทีรุ่น 6 เพราะได้รับเลือกให้เป็นตัวแทนของสมาคมฯ ไปร่วมประชุม Sixth Summer School on Advanced Purchasing Research เมื่อเดือนสิงหาคม ที่เมือง Salzburg ประเทศ Austria ซึ่งเธอจะเลือกเนื้อหาสาระที่กำลังฮือฮากจากการประชุม นั้น มาถ่ายทอดสู่กันฟัง 2 เรื่องคือ Evaluation of Purchasing Performance by Top Management และ Supplier-Buyer: Two-way Performance Report Cards สมาชิกตลอดชีพท่านใดสนใจก็จงเข้าไปได้ที่สมาคมฯ นะครับ

รายการอาหารสมอง (Food for thought) นั้นเป็นรายการที่จัดให้ฟรีสำหรับสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ ซึ่งผู้ประสงค์จะร่วมรายการจะต้องจองเข้ามาล่วงหน้า เพื่อให้สมาคมฯ ทราบว่าจะมีผู้ฟังกี่คน จะต้องเตรียมเอกสารอย่างไร จะต้องจองห้องโถงในโรงแรม และจะต้องสั่งอาหารว่างน้ำชากาแฟที่ชุด เพื่อมิให้เกิดค่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็นสมาคมฯ จึงจัดทำเอกสารเท่าที่จำเป็นและสั่งอาหารเท่าที่มีผู้จองเข้ามา ท่านที่เข้ามาโดยไม่ได้จองนั้น บางทีก็อาจไปแย่งเอกสารหรืออาหารเครื่องดื่มของผู้อื่นที่เขาจองมาอย่างถูกต้องโดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ส่วนในกรณีที่ท่านจองเข้ามาแล้วแต่เกิดเหตุจำเป็นไม่สามารถร่วมงานได้ ก็กรุณาแจ้งให้สมาคมฯ ทราบทันทีทันใดที่ทราบว่าเหตุขัดข้อง ยิ่งเร็วยิ่งดีครับ เพราะสมาคมฯ จะได้ออกลดจำนวนอาหารและเอกสารต่าง ๆ ได้ทัน มิฉะนั้นสมาคมฯ ก็เสียค่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็น

ฉบับส่งท้ายปีเก่านี้นอกจากมีรูปกิจกรรมต่าง ๆ มาให้ท่านได้ติดตามเหมือนเคยแล้ว ผมก็อยากชักชวนทุกท่านว่า ในเดือนมีนาคม 2544 นี้ จะมีประชุมใหญ่สามัญประจำปี จะมีกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อท่านสมาชิก และจะมีการเลือกตั้งกรรมการบริหารสมาคมฯวาระต่อไปด้วย โปรดเตรียมตัวเตรียมใจ และศึกษาดูว่า ตนเองพร้อมจะโดดเข้ามาช่วยงานสมาคมฯ ในด้านใดได้บ้าง มาช่วยกันทำประโยชน์ให้แก่วงการจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน เพื่อให้ธุรกิจและคนในวงการนี้ มีความสามารถและประสิทธิภาพที่แข่งขันกับผู้อื่นได้ทั่วโลก แม้จะเป็นกิจกรรมที่เสียเวลาและเสียความเป็นส่วนตัว อีกทั้งไม่มีเงินเดือนแต่การเสียสละเพื่อสังคมก็เป็นความสุขที่คุ้มค่าอย่างยิ่ง และอยากที่จะบรรยายให้เห็นชัดเจนได้ ไม่ลองไม่รู้หรอกครับ

บ้ายบาย วาย-ทู-เค ทุกยโคโรภยทั้งหลายที่บังเอิญมีมา กำลังจะหมดสิ้นไปแล้วกับปีเก่า ยิ่งพอเหลือเวลาอีกนิดหน่อยให้เราได้บทวนสิ่งดีสิ่งร้ายความสำเร็จและความผิดพลาด ทุกอย่างทั้งหลายแหล่ที่เราประสบพบพานมาตลอดปี จดจำเป็นบทเรียนอันมีค่า มองไปข้างหน้าอย่างมีความหวังว่าเราจะต้องอยู่กับปีใหม่อย่างผู้ชนะ

ชมอาหารสดอันศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายที่ท่านเคารพนับถือ โปรดช่วยฉลองวันดาวให้ท่านประสบความสำเร็จมีความสุขความเจริญ มีความสำเร็จและเจริญก้าวหน้าในชีวิตหน้าที่การงาน และชีวิตครอบครัว ตลอดปีใหม่ที่กำลังมาถถึงนี้ และตลอดไปชั่วกาลนานเนน สวัสดีครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand, 54 อาคารบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนพหลโยธิน แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 E-mail: pmat@thai.org Homepage: www.thai.org/pmat/