วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 56 ประจำเดือนมกราคม 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

▲ โดย..... สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายกสมาคม

ปีใหม่ ตั้งหลักใหม่ให้ดี

ปีเก่าผ่านไป ปีใหม่เวียนมา หลายท่านเลื่อนตำแหน่ง หลายท่านก็ย้ายสถานที่ ต่างก็เติบโตรับผิดชอบงานสูงขึ้น ส่วนอีกหลายท่าน ก็ว่า "อยู่ที่เดิมไปก่อน" รอจังหวะ(เลื่อนเป็น ผจก.) สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยของเราได้รับคำถามข้อสงสัยเกี่ยวกับหน้าที่การงานอาชีพจัดซื้อจากสมาชิกย้อนหลังไปในระยะใกล้ ๆ นี้มากมาย ทางสมาคมฯ ก็ตอบกลับไปอย่างรวดเร็วทั้งทางอีเมล์และทางโทรศัพท์ มีบางเรื่องน่าจะเล่าสู่กันฟังบ้าง จึงคัดมาบางส่วน โดยดัดแปลงคำถามให้สั้นย่อ และแน่นอนชื่อผู้ถามเราก็เปลี่ยนด้วย

คำถามจากคุณ "ช่อผกา" ทำงานด้านจัดซื้อ

ขอเรียนถามว่าดิฉันเพิ่งมารับตำแหน่งผู้จัดการแผนกจัดซื้อแทนคนเดิมซึ่งย้ายไปตำแหน่งอื่น ดิฉันจะทำจดหมายแจ้งซัพพลายเออร์ ใจความในจดหมายควรจะเขียนในลักษณะใด มีรูปแบบมาตรฐานอย่างไร ช่วยแนะนำด้วยค่ะ และจำเป็นต้องให้ตัวอย่างลายเซ็นด้วยหรือไม่คะ?

เรียน คุณช่อผกา

จดหมายแจ้งข่าวการรับตำแหน่งงานของผู้จัดการแผนกจัดซื้อคนใหม่แทนคนเดิม ผมขอแนะนำ เรียงเป็นข้อ ๆ ดังนี้ (ซึ่งคุณต้องจัดการให้เป็นภาษาเขียนเอาเอง อาจสลับข้อและปรับปรุงเพิ่ม/ลดได้)

1. รีบแจ้ง Vendors ทราบโดยเร็ว
2. ขอให้ผู้บริหารหรือนายโดยตรงของคุณเป็นผู้ออกจดหมาย (เซ็นชื่อ)
3. เนื้อความทำนอง...ตามที่ได้ติดต่อซื้อขายมาด้วยความราบรื่นนั้น บัดนี้บริษัทฯ ได้แต่งตั้งคุณเป็นผู้จัดการจัดซื้อตั้งแต่วันที่....เป็นต้นไป คุณได้เคยทำงานอยู่ในตำแหน่งใดมาก่อน ส่วนผู้จัดการคนเดิมได้รับแต่งตั้งในตำแหน่งใด (สำคัญขึ้น)
4. อำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบของคุณ มีขอบเขตอย่างไรบ้าง บอกไปหน่อย
5. หวังว่าการดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทของคุณกับ Vendor จะราบรื่นมีสัมพันธภาพที่ดีเช่นเดิมตลอดไป หยอดไปหน่อยก็ได้ว่านโยบายของบริษัทคุณเน้นเรื่องคุณภาพ บริการ ราคาอย่างไร ซื้อขายขอให้โปร่งใสอย่างไร
6. สุดท้าย ถ้ามีปัญหาต้องการข้อมูลอย่างไร ให้ติดต่อคุณได้ตลอดเวลา ซึ่งในเร็ว ๆ นี้ คุณอาจจะขอเชิญ Vendors มาพบปะ ประชุม แลกเปลี่ยนความคิดเห็น รับทราบนโยบายซึ่งกันและกันต่อไป
7. เรื่องให้ตัวอย่างลายเซ็นไปด้วย ผมว่าไม่จำเป็นเพียงแต่โอกาสต่อไป คุณเซ็นใน P/O หรือเอกสารใดก็วงเล็บตัวบรรจงในระยะแรก ๆ ก็ O.K.

ขอแสดงความชื่นชมที่คุณได้รับตำแหน่งนี้ด้วยคน *สวัสดีครับ*

คำถามจาก "คุณเรณู"

"ดิฉันรับผิดชอบงานด้านบัญชี บริษัทให้ดิฉันมารับตำแหน่งผู้จัดการแผนกจัดซื้อ รู้สึกหนักใจเหมือนกัน ดิฉันควรเริ่มต้นอย่างไรดีคะ?"

เรียน คุณเรณู

ยินดีต้อนรับคุณสู่ยุทธจักรงานจัดซื้อ

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค 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
ISO 9002

การใดแม้ยากก็จะสำเร็จลงได้ถ้าใจรัก จงเปลี่ยนความหนักใจที่จะต้องมารับงานนี้เป็นโอกาสของคุณ คุณคิดถูกแล้ว ถ้าคุณเคยทำงานบัญชีมา ไม่ช้าคุณจะรู้สึกว่า งานจัดซื้อ สนุก ดุเดือดและตื่นเต้นกว่ากันเยอะ

คุณถามว่า ควรเริ่มต้นอย่างไรดีกับการไปทำงานด้านจัดซื้อ ถ้านับถือศาสนาพุทธ ก็ตั้ง นโมซิครับ...

ผมขอแนะนำทั่วไป ดังนี้ (ถ้าคุณมาเป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ)

1. แจ้งซัพพลายเออร์ว่าคุณมารับงานนี้
2. ประชุมลูกน้อง ขอความร่วมมือและขอให้รับกลยุทธ์ใหม่ๆ ที่คุณนำมาใช้ (โชว์ว่าคุณก็แน่เหมือนกัน)
3. ทำความรู้จัก materials ทุกตัว และ Supplier ทุกราย
4. ศึกษาการ flow ของงาน และสัมพันธ์กับหน่วยงานอื่นอย่างไร จุดใดมีปัญหา
5. กล้าหาญที่จะรื้อ แก้ไข ปรับปรุง ให้งานดีขึ้น ไม่ว่าจุดใด แม้เรื่องคน ถ้ากระจายงานไม่เหมาะสม หรือคนเกินงาน
6. วางนโยบาย เป้าหมายสำหรับปี 2544 เช่น วิธีการซื้อ ลดค่าใช้จ่าย ได้ของตรงเวลา คุณภาพตามต้องการ ลดจำนวน reject สัมพันธภาพกับผู้ขายดียิ่งขึ้นอย่างไร ตั้งแต่บัดนี้ เป็นต้น
7. วางแนวหลักจรรยาบรรณวิชาชีพจัดซื้อ ให้ทุกคนทราบและปฏิบัติ

ทั้งหมดนี้ เฉียดความรู้งานจัดซื้อเข้าไปนิดเดียว ถ้าจะพูดให้หมดก็ต้องเป็นร้อยหน้ากระดาษ ขอให้ถามเป็นเรื่องๆ จะดีกว่ามั้ย *สวัสดีครับ*

คำถามจากคุณ "นิภาภรณ์"

เพิ่งได้รับตำแหน่งผู้จัดการจัดซื้อ หวั่น ๆ อยู่เหมือนกัน กลัวจะทำงานได้ไม่ดี ถามคำถามมา 2 ข้อ รวมอยู่ในคำตอบแล้ว ดังนี้

เรียน คุณนิภาภรณ์

คุณช่างเป็นผู้โชคดีอะไรอย่างนั้น ผมรู้สึกอิจฉาคุณที่ได้รับตำแหน่งผู้จัดการจัดซื้อที่ดูเหมือนว่าคุณไม่ค่อยอยากรับเท่าไร รีบพัฒนาเร็ว ๆ เพื่อรักษาตำแหน่งไว้นะครับ

ถาม รายเดือนต้องรายงานอะไร ?

ตอบ รายงานแต่ละเดือนโดยทั่วไปมักจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับ

- การจัดซื้อ จัดหาของตามความต้องการของผู้ใช้
- ของมาตรงเวลา จำนวน คุณภาพ อัตรา reject ของด้อยคุณภาพ
- ปัญหางานจัดซื้อที่พบและแก้ไข

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างรายงาน 3 เดือน 6 เดือน 1 ปี (โปรดปรับปรุงเอง)

- เครดิตเทอม
- การหาแหล่งขายใหม่ การตรวจเยี่ยมผู้ขาย การทำ AVL
- จำนวนเงินที่ใช้ไปในการซื้อ
- ระดับ Inventory
- สัมพันธภาพกับ Supplier
- การลดต้นทุนและค่าใช้จ่าย
- การใช้ของทดแทนตัวเดิม
- การทำ Standardization
- การ Rotate พนักงาน, ฝึกอบรม, จรรยาบรรณ
- สรุปงานปีเก่า แผนงานปีใหม่
- ฯลฯ

ถาม ต้องแข็งด้านไหนบ้าง

ตอบ ทุกด้านเลย คือ เก่งงาน รอบรู้งานจัดซื้อจัดหา เก่งคน คือ บริหารคนเป็น นำคนให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และเก่งคิดคือสร้างสรรค์งานใหม่ ๆ แก้ไขปัญหาต่าง ๆ ถ้ายังไม่เก่งอะไรเลยต้องรีบเก่งงานก่อน ทำให้งานในแผนกมีประสิทธิภาพ มีภาพลักษณ์และได้รับศรัทธาจากทั้งภายในและนอกองค์กร หาทางลดค่าใช้จ่ายอย่างเห็นผล งานของคุณก็จะมีมูลค่าเพิ่มเอง ผมไม่อาจให้รายละเอียดได้ แต่ถ้าผมเป็นนายคุณ ผมให้เวลาคุณ 6 เดือนต้องทำให้ผมเห็นผลงานและโชว์ศักยะภาพความพร้อมด้วย ระหว่างนี้หาหลักสูตรดี ๆ เข้าสัมมนาจะช่วยได้มากและรวดเร็วดีด้วย เช่น การวัดผลงานจัดซื้อ ทำรายงานและตรวจสอบงานจัดซื้อ ขอให้โชคดี *สวัสดีครับ*

คำถามจาก "คุณปรารถนา"

"ดิฉันสั่งซื้อสินค้าอย่างหนึ่ง มีวางมัดจำด้วย 30% แต่พอคนขายมาส่ง ดิฉันว่าของไม่ตรง spec. แต่คนขายบอกว่าตรง ถ้าดิฉันไม่รับเขาจะริบมัดจำเขาจะริบมัดจำได้จริงหรือคะ มัดจำผูกพันแค่ไหน เราจะยกเลิกคำสั่งซื้อได้หรือไม่ และขอมัดจำคืนได้ไหมถ้าตกลงกันไม่ได้ และใน P/O ควรระบุเรื่องมัดจำอย่างไรอีกอย่างคือคนขายเขาจะหักมัดจำกับงวดส่งของครั้งสุดท้ายยุติธรรมหรือไม่?"

เรียน คุณปรารถนา

คุณถามมา 2 ข้อใหญ่ใจความ ผมตอบตามลำดับดังนี้

ข้อ 1. มัดจำภาษาอังกฤษเรียกว่า earnest (เอิร์นนิสท์) จะใช้คำ deposit ก็ได้ แต่คำแรกตรงกว่า ใช้ของหรือเงินสดวางก็ได้ มีความหมายมากคือ

ก. พอวางมัดจำปุบ สัญญาซื้อขายเกิดขึ้น ฟ้องร้องกันได้ เช่น ไม่ส่งของให้เรา ส่งผิด Spec. หรือคนขายฟ้องเรา เพราะไม่รับของที่ถูก Spec. หรือรับแล้วไม่ชำระราคา โดยไม่ต้องมีหลักฐานอื่นก็ได้ แต่มีก็ดีขึ้นไปอีก

ข. ถ้ามีการส่งมอบและรับมอบของเรียบร้อยดี ก็ใช้เงินมัดจำที่วางเป็นส่วนหนึ่งของการชำระราคาไปเลย เช่น คุณไปสั่งตัดชุดเจ้าสาวสำหรับวันฉลองวิวาห์ของคุณ (สมมุติให้เห็นภาพจริงจัง) คุณวางมัดจำ 10% ของราคา 5 หมื่น เป็นเงิน 5 พัน พอรับชุดตรงตามกำหนดส่งก็จ่ายอีก 4.5 หมื่น ชุดเจ้าสาวเรียบร้อยและสวยถูกใจทุกอย่างก็ราบรื่น

ค. ให้ริบถ้าฝ่ายผู้ซื้อผิดสัญญา หรือให้ส่งคืนถ้าฝ่ายผู้ขายผิดสัญญา

ง. ถ้าไม่มีระบุข้อตกลงเรื่องวางมัดจำเป็นอย่างอื่นก็ต้องเป็นไปตามข้อ ก. ข. ค. ข้างต้น คือเป็นไปตามกฎหมาย (ดูประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 377 และ 378 ซะหน่อยก็ได้)

ผมลงฐานรากและปูพื้นเรื่องมัดจำแล้ว คราวนี้ก็มาดูคำถามของคุณว่าจะเรียกคืนมัดจำได้อย่างไร เพราะพ่อค้าส่งของมาไม่ตรง Spec. คุณก็ทำจดหมายฉบับหนึ่งส่งให้เขา บอกว่าไม่ตรง Spec. อย่างไร

บอกให้ชัดแจ้ง ให้เวลาเขานำของดีมาส่งภายใน 3 วัน (7 วัน) มิฉะนั้น เราขอเลิกสัญญา (ซื้อขาย) ขอให้เขาคืนมัดจำภายในวันที่...และเราไปซื้อแพงขึ้นเท่าไรเขาต้องชดใช้เรา (จดหมายส่งลงทะเบียนตอบรับ) คำถามย่อยข้อนี้คือ ควรระบุอะไรในสัญญาซื้อขาย หรือเงื่อนไขการคืนมัดจำ คำถามอยู่ในข้อ 4 แล้ว

คำถามข้อ 2 ผู้ขายขอหักคืนมัดจำในการส่งสินค้างวดสุดท้ายถือว่ายุติธรรม (กับผู้ซื้อมั้ย) ไม่มีมาตรฐานอะไรตั้งไว้อยู่ที่คุณต้องต่อรองตั้งแต่ต้น คราวหน้าเอาใหม่นะครับ

สรุป

1. มัดจำ ขอคืนได้ ถ้าเขาผิด ถ้าไม่ส่งของดีดีมาตามเวลาที่เรากำหนด ถ้าไม่คืนมาดีดี ก็ใช้มาตรการที่แนะนำ
2. มัดจำ ถ้าไม่ตกลงเป็นอย่างอื่นก็เป็นไปตามกฎหมายที่บอกไว้ข้อ ก. ถึง ข้อ ค. อย่างที่คุณดำเนินการไปก็ไม่เสียหายอะไร

คำเตือน

1. ใช้วิธีพูดจาด้วยตามเข้าใจ เป็นทางออกอันดับแรกถ้าไม่ไหวค่อยทำจดหมายอย่างที่แนะนำ เรื่องฟ้องร้องขึ้นโรงศาล พยายามหลีกเลี่ยงก่อน
2. ถ้าพิสูจน์ของตรง Spec. หรือเขาเชื่อว่าตรง Spec. เขาก็เล่นงานในทางกลับกันนี้ได้ คือริบมัดจำคุณและอื่น ๆ ตามมา ดังนั้นตรง/ไม่ตรง Spec. เป็นเรื่องสำคัญแล้ว

คำแนะนำ

1. ซื้ออะไร ทำไมวางมัดจำ 30% คราวหน้าต่อรอง 5% ก็พอ บริษัทอื่นถ้าพ่อค้าคนขายขอวาง 10% เขายังหาว่าดูถูกคนซื้อนี่นา ส่งงบการเงินให้คนขายดู ให้สอบถามเงินฝากบัญชีในธนาคารของเราก็ได้ ว่ามีเยอะขนาดไหน ถ้าจะให้วาง 10% ขอไปซื้อยี่ห้ออื่นก็ได้ ทำนองนี้จริง ๆ แต่ในสายตา ความเชื่อถือของพ่อค้ารายนี้ต่อบริษัทของคุณมีมากน้อย เราไม่รู้ เพราะงั้นคุณต้องสร้างภาพลักษณ์ขึ้นมาในคราวต่อ ๆ ไป
2. เงินมัดจำ กับ เงินชำระราคาบางส่วน ต่างกันนะครับ ผลก็ต่างกันด้วย

หวังว่าคงตอบทันเวลาและช่วยสร้างทางออกให้ได้บ้างและถ้ายังไม่จุใจ โทรมาคุยต่อยังได้อีก *สวัสดีครับ*

ทั้งหมดที่ท่านอ่านผ่านไปนั้น เป็นปัญหาที่สมาชิกถามมาและผมก็ตอบไปเรียบร้อยแล้ว ยังมีคำถามคำตอบอีกหลายกระบุงโกย ผมจะคัดเลือกและทยอยนำมาเขียนเล่าสู่กันฟังไปเรื่อย ๆ ตามแต่ท่านนายกจะสั่งมา ฉบับนี้เอาไว้เท่านี้ก่อน และขอเอารูปที่ฝ่ายกิจกรรมพิเศษพาสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ ไปเยี่ยมชมโรงงานนีโอพลาสท์ ผู้ผลิตพลาสเตอร์ส่งออกรายใหญ่ของประเทศ และโรงงาน Thai Asia Pacific Brewery ผู้ผลิตเบียร์ไอเนเก้น เมื่อวันจันทร์ที่ 18 ธันวาคม 2543 นำมาลงให้ดูทั่ว ๆ กัน

สวัสดีปีใหม่ครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน 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/

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 57 ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2544 สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

จับฉ่ายหลังตรุษจีน

ขณะที่เขียนต้นฉบับอยู่นี้เป็นวันที่เพิ่งผ่านตรุษจีนมาหยก ๆ เห็นไก่เห็นเป็ดที่ร้านอาหารแล้วต้องเบือนหน้าหนี มองนานไม่ได้ เกรงจะเกิดอาการคลื่นไส้ ทำให้นึกถึงธรรมเนียมจีนที่เขาทำจับฉ่าย โดยการเอาอะไรต่อมิอะไรเยอะแยะที่กินไม่ทันมาต้มรวม ๆ กันไว้ เป็นการสะสมอาหารยามที่มีล้นหลามหลากหลายเอาไว้กินตอนหลัง ก็เป็นอุบายที่ดีอย่างหนึ่ง ดีกว่ากินทิ้งกินขว้างเป็นไหน ๆ ในช่วงเดือนสองเดือนที่ผ่านมานี้ผมก็มีข้อมูลหลายอย่างสะสมปนเปกันมากมายที่น่าจะเอามาต้มจับฉ่ายไว้แจกจ่ายท่านผู้อ่านเช่นกัน

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

คนช่างสังเกตเขาแสดงความคิดเห็นไว้ว่าตรุษจีนปีนี้ไม่คึกคักเท่าไร มิใช่ว่าผู้คนยากจนหรือเศรษฐกิจไม่ดีหรอกแต่เป็นเพราะว่าตรุษจีนกับปีใหม่มันใกล้กันไปหน่อย เลยรู้สึกเนือย ๆ ไปบ้าง ประกอบกับมีข่าวการเลือกตั้งที่น่าสนใจน่าลุ้นกว่าทุกครั้งที่ผ่านมา ก็เลยทำให้ตรุษจีนปีนี้กร่อยไปมากทีเดียว แล้วก็คาดกันไปว่าสงกรานต์ปีนี้น่าจะสนุก ว่ากันไปนู่น คงต้องคอยติดตามดูเอาเองว่าจะแม่นแค่ไหน แต่จะอย่างไรก็ตามและไม่ว่าจะเป็นเทศกาลไหน ๆ สำหรับตัวผมแล้วก็ยังคงปฏิบัติงาน (อย่างเร่งรีบ) ไปตามปกติไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลงอยู่ดีแหละครับ

ผมอยากจะเล่ากิจกรรมต่าง ๆ ของสมาคมฯ ให้ท่านได้ทราบความคืบหน้าว่าเรากำลังทำอะไรกันอยู่ สมาชิกและสังคมไทยจะได้ประโยชน์อะไรจากสมาคมฯ บ้าง โดยอาศัยการเขียนเล่าเรื่องราวผ่านทางจดหมายข่าวประจำเดือนของสมาคมฉบับนี้แหละครับ ซึ่งผมใคร่ขอขอบพระคุณสปอนเซ่อร์ของเราคือ คุณเอกรินทร์ ประภาพยืนยง กรรมการผู้จัดการบริษัท เม้งเซ้งพลาสติก จำกัด และ บริษัท เอ็ม.เอส.อินเตอร์แพ็ค จำกัด ที่ตีกรอบลงโฆษณาอยู่ด้านล่างของหน้าปกฉบับนี้ และอีกรายหนึ่งคือ คุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์ ผู้จัดการทั่วไปของ บริษัท ไวท์ฮอลล์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งลงโฆษณาเต็มปกหลัง ประกอบกับคุณอนุชิต วงศ์สินธุ์เชาว์ เจ้าของโรงพิมพ์ บี.เอส.พี.เอ. ที่ช่วยลดต้นทุนในการจัดพิมพ์ให้อย่างเป็นกรณีพิเศษ ทั้งหมดนี่แหละครับที่ช่วยกันทำให้สมาคมฯ สามารถจัดทำจดหมายข่าวแจกฟรีอยู่ทุกวันนี้ได้ อีกทั้งยังมีเงินทุนเหลือพอไปทำกิจกรรมอย่างอื่นด้วยอีกหลายอย่าง

งานแรก ที่ขอเล่าให้ฟังคือ ในวันที่ 2-3-4 กุมภาพันธ์ สมาคมฯ จะไปจัดติวเข้มวิชาจัดซื้อ พร้อมทั้งจัดสอบวิชา C.P.K.(Certified Purchasing Knowledge) ให้แก่นักศึกษาของสถาบันราชภัฏนครราชสีมา สมาคมฯ มีการจัดติวและจัดสอบที่ต่างจังหวัดเช่นนี้มาแล้วหลายครั้ง เช่นที่จังหวัดเชียงใหม่ นครราชสีมา ชลบุรี และขอนแก่น สำหรับที่นครราชสีมาหรือโคราชนี่จัดค่อนข้างจะบ่อยกว่าที่อื่น เนื่องจากท่านคณบดีคณะวิทยาการจัดการ และคณาจารย์ผู้สอนวิชาจัดซื้อเล็งเห็นว่านักศึกษาสามารถนำความรู้ไปใช้ได้อย่างจริงจัง และมั่นใจที่สมาคมฯ สามารถส่งผู้มีประสบการณ์ในการทำงานไปติวไปสอนได้อย่างเป็นรูปธรรมนั่นเอง ถ้าที่อื่น ๆ สนใจจะทำแบบนี้บ้าง ติดต่อไปที่สมาคมฯ ได้เลยครับ มีความยินดีจะไปช่วยดำเนินการให้ทุกแห่งเลยครับ

ที่โคราชนี่ นอกจากมีการติวเข้มและจัดสอบ C.P.K.อย่างเสมอต้นเสมอปลายติดต่อกันมาหลายครั้งแล้วท่านอธิการบดีสถาบันราชภัฏฯ ก็ยังกรุณาสนับสนุนให้สมาคมฯ ไปตั้งศูนย์ภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือไว้ที่นั่นอีกด้วย จุดประสงค์ก็คือเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายของผู้ที่อยู่ในภาคอีสาน แทนที่จะต้องเดินทางเข้าไปในกรุงเทพฯ เพื่อเข้าสัมมนาหรือเพื่อติวเข้มหรือไปสอบเพื่อวัดความรู้ในวิชาจัดซื้อ เพียงมาที่สถาบันราชภัฏโคราชก็ได้ครบทุกอย่างแล้วแต่ที่สำคัญไปกว่านั้นคือมีธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรมอยู่ในภูมิภาคนี้มากมายซึ่งน่าจะได้รับประโยชน์จากศูนย์ภูมิภาคของสมาคมฯ ในด้านการฝึกอบรม

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค 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
ISO 9002

เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการจัดซื้อจัดหา การบริหารพัสดุ การบริหารงานโลจิสติกส์ และการจัดการซัพพลายเชน เพื่อให้บุคลากรและองค์กรมีความสามารถแข่งขันกับผู้อื่นได้อย่างไม่เสียเปรียบ สมาคมฯ มีที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ ทำให้มองความต้องการของภูมิภาคได้ไม่ชัดเจน การมีศูนย์ไว้ที่ภูมิภาคและให้คนในท้องถิ่นดำเนินงานบริหารจัดการกันเอง จึงเป็นการกระทำที่ถูกต้องอย่างยิ่งในการที่จะช่วยกันพัฒนาธุรกิจอุตสาหกรรมและการค้าในภูมิภาคได้อย่างตรงประเด็นมากยิ่งขึ้น

พูดถึงภูมิภาคของไทยเรา ผมก็ต้องเล่าไปให้ไกลถึงต่างประเทศด้วย คือตอนนี้สมาคมฯ ของเรากำลังดำเนินการร่วมกับสมาคมจัดซื้ออีกหลายประเทศ โดยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนและเทคโนโลยีจากศูนย์การค้าระหว่างประเทศของสหประชาชาติ และรัฐบาลของประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชน ทางสหประชาชาติได้ตกลงมอบหมายให้สมาคมจัดซื้อของประเทศไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ รวม 4 สมาคม เป็นผู้รับเทคโนโลยีโดยตรงจากเขาในกลุ่มของอาเซียน โดยมีพันธะผูกพันว่าจะต้องนำเทคโนโลยีที่ได้นี้ไปถ่ายทอดให้ประเทศ ลาว เขมร เวียดนาม และอินโดนีเซีย ต่อไปอีกทอดหนึ่งด้วย เห็นไหมครับว่าสมาคมฯ ของเรากำลังจะต้องไปถ่ายทอดเทคโนโลยีเกี่ยวกับเทคนิคการจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน ให้แก่ประเทศเพื่อนบ้านอย่างลาว อย่างเขมร เวียดนาม และอินโดนีเซีย ทั้ง ๆ ที่ในประเทศของเราโดยเฉพาะอย่างยิ่งในภูมิภาคต่าง ๆ ยังขาดแคลนเทคโนโลยีอยู่เลย เป็นไปได้ยังไงกัน?

แต่ในที่สุด เราก็หายห่วงได้แล้ว เพราะท่านอธิการบดีของสถาบันราชภัฏนครราชสีมา ท่านช่วยเป็นธุระในการจัดตั้งศูนย์ภูมิภาคของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ไว้ที่สถาบันของท่าน โดยอนุญาตให้ใช้ห้องในคณะวิทยาการจัดการ เป็นสำนักงาน อีกทั้งยังกรุณาแต่งตั้งบุคลากรจำนวนหนึ่งในสถาบันให้มาช่วยดำเนินงานของศูนย์ และยังเชื้อเชิญบุคคลสำคัญในสภาอุตสาหกรรม หอการค้าจังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด ชมรมผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมในจังหวัด ให้มาร่วมกันทำงานอีกด้วย และเพื่อเป็นการเสริมพลังของศูนย์ภูมิภาคแห่งนี้โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเริ่มต้นให้ดำเนินไปได้อย่างราบรื่นและรวดเร็วขึ้น เราจึงส่งตัวแทนของสมาคมฯ ไปประชุมปรึกษาหารือกับกรรมการของศูนย์ที่โคราช ในวันที่ 2 กุมภาพันธ์นี้ ประกอบด้วย หนึ่ง นายกสมาคม คือผมเอง สอง อุปนายก (คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.) สาม ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา (คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.) สี่ ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ (คุณวิเชียร แก้วชินพร C.P.S., C.P.K.) และห้า ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ (คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร)

พอกลับจากโคราชได้ไม่กี่วัน ค่ำวันศุกร์ที่ 9 ก็จะต้องเดินทางไปมาเลเซียเพื่อประชุมกับศูนย์การค้านานาชาติ ของสหประชาชาติ ร่วมกับตัวแทนจากสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปินส์ แห่งละ 2 คน สำหรับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย มีมติให้ส่งผมและคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.ไปเป็นตัวแทนในการประชุมครั้งนี้ หัวข้อเรื่องการประชุมเขาเรียกว่า IPSM Project Kickoff Roundtable ซึ่งจะมีขึ้นในวันเสาร์ที่ 10 และวันอาทิตย์ที่ 11 กุมภาพันธ์ รวม 2 วันที่ปีนัง เนื้อหาสาระของการประชุมก็คือเรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการจัดซื้อและซัพพลายเชนที่เล่าไปแล้วนี่แหละครับ เริ่มตั้งแต่ว่า แต่ละประเทศที่ร่วมโครงการจะได้รับประโยชน์ประการใดบ้าง บทบาทและความรับผิดชอบของแต่ละสมาคมหากมาร่วมโครงการ การสอบวัดความรู้เพื่อรับวุฒิบัตร การฝึกหรือการปั้นวิทยากรเพื่อให้สามารถอบรมกันได้เองในอนาคตโดยไม่ต้องอาศัยวิทยากรจากสหประชาชาติ การรับมอบหมายให้ช่วยไปถ่ายทอดเทคโนโลยียังประเทศอื่น ๆ อีกทอดหนึ่งเช่น ลาว เขมร เวียดนาม และ อินโดนีเซีย การประสานงานและสร้างเครือข่ายกับประเทศอินเดีย ศรีลังกา บังคลาเทศ และเนปาล

แต่ที่สำคัญมาก และคงถกกันนานคือวิธีการคัดเลือกวิทยากร ว่าผู้ที่จะมาเข้าคอร์สเพื่อรับการอบรมฝึกฝนหรือผู้จะถูกปั้นให้เป็นวิทยากรนั้นควรมีคุณสมบัติประการใดบ้าง และจะต้องรับผิดชอบอย่างไรเมื่อผ่านหลักสูตรนี้ไปแล้ว การเข้าคอร์สปั้นวิทยากรที่ว่านี้จะใช้เวลา 7 วันเต็ม ซึ่งคาดว่าจะจัดในประเทศฟิลิปปินส์ ถ้ารวมการเดินทางไปกลับด้วยก็ 9 วัน ค่าเดินทาง ค่าที่พัก และค่าอาหาร ทางสหประชาชาติรับผิดชอบให้ทั้งหมด จบมาแล้วจะต้องมาถ่ายทอดต่อให้วงการต่าง ๆ ในประเทศของตนเองตามพันธะผูกพัน อีกทั้งจะต้องเดินทางไปถ่ายทอดเทคโนโลยีในประเทศเพื่อนบ้านที่กล่าวนามมาแล้วอีกด้วย การคัดเลือกวิทยากรที่ว่านี้จึงต้องพิถีพิถันเป็นอย่างยิ่ง เพื่อมิให้เสียของอันเกิดจากการที่แต่ละสมาคมส่งคนผิดหรือไม่เหมาะสมไปนั่นเอง เขาจะอนุญาตให้ส่งไปได้ประเทศละ 3-5 คน ตอนนี้ผมก็ได้ลองทาบทามบางท่านไว้บ้างแล้ว สำหรับท่านที่ยังไม่ได้ถูกทาบทามก็กรุณาอย่าโกรธว่าผมเล่นพรรคเล่นพวก ขอให้ติดต่อเสนอตัวเข้ามาได้เลยครับ ตอนนี้ยังไม่ได้ปิดรับสมัครและยังไม่ได้สรุปลงไปว่าจะส่งใครไปบ้าง โครงการนี้คาดว่าจะจัดประมาณเดือนพฤษภาคมครับ แม้จะมีเวลาอีกหลายเดือนแต่ก็ต้องรีบติดต่อมาเร็วหน่อยนะครับ เพราะจะต้องมีการพูดคุยปรึกษาหารือกันหลายเรื่องและหลายรอบครับ กว่าที่จะสรุปได้ลงตัวว่าใครเหมาะสมสำหรับโครงการนี้

ขอวกกลับมาเรื่องใกล้ตัวเสียหน่อยนะครับ ฝ่ายวิจัยและพัฒนาฝากให้ช่วยประชาสัมพันธ์ว่า คุณแอน เปมกิตติ Head of Corporate Services ของ American Express จะมาบรรยายเรื่อง Purchasing Card ในรายการอาหารสมองครั้งที่ 15 หรือที่พวกเราเรียกกันติดปากว่า Food For Thought ในวันเสาร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ รายการดังกล่าวนี้เป็นบริการที่จัดให้ฟรีสำหรับสมาชิกประเภทตลอดชีพของสมาคมฯ ถ้าสนใจจะฟังก็จะต้องแจ้งความจำนงไปที่สมาคมฯ นะครับ เพราะสมาคมฯ จะต้องจองห้องในโรงแรม ต้องเตรียมเอกสารอาหารว่าง น้ำชากาแฟ

นอกจากนั้น ฝ่ายกิจกรรมพิเศษก็ฝากข่าวมาประชาสัมพันธ์ด้วยเช่นกันว่า วันพุธที่ 28 กุมภาพันธ์ (วันสิ้นเดือนพอดี) สมาคมฯ จะพาสมาชิกประเภทตลอดชีพของสมาคมฯ จำนวน 40 คน ไปเยี่ยมชมกิจการของ บริษัทอุตสาหกรรมเครื่องหอมไทยจีน จำกัด และ บริษัทอายิโนะโมะโต๊ะ (ประเทศไทย) จำกัด ค่าใช้จ่ายท่านละ 500 บาท รวมค่าเดินทาง อาหารเช้า และอาหารกลางวัน ไว้เรียบร้อยแล้ว สมัครด่วน เพราะรับได้ไม่เกิน 40 ท่านเท่านั้น ต่างจากรายการ Food For Thought ซึ่งรับได้ไม่อั้น แต่ทั้ง 2 รายการนี้เหมือนกันอยู่อย่างหนึ่งก็คือ รับเฉพาะสมาชิกตลอดชีพเท่านั้น และใช้สิทธิ์แทนกันไม่ได้

ข่าวฝากสุดท้ายแต่สำคัญที่สุดกว่าข่าวอื่นใดก็คือ สมาคมฯ จะจัดงาน Purchasing Month และประชุมใหญ่สามัญประจำปี ในวันเสาร์ที่ 24

มีนาคม 2544 ที่โรงแรมแม็กซ์ (ชื่อเดิมคือซันรูท) เริ่มงานตอนบ่าย มีการบรรยาย 2 เรื่อง มีการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการสมาคมเพื่อที่จะมาช่วยกันทำงานประจำปี 2544-2545 มีอาหาร ดนตรี การแสดง และแจกรางวัล เตรียมตัวไว้ให้ดีนะครับ จดไว้ในสมุดบันทึกได้เลย ควรหลีกเลี่ยงนัดหมายอื่นออกไปก่อน วันเสาร์ที่ 24 ตั้งแต่บ่ายโมงถึง 3 ทุ่มมีงาน Purchasing Month ปลีกเวลาไปพบปะเพื่อนสมาชิกด้วยกันบ้าง จะได้รู้ว่าใครเป็นใคร วันหลังจะได้พึ่งพาสอบถามปัญหากันได้ ก้มหน้าก้มตาทำงานโดยไม่ค่อยได้เงยหน้าจากโต๊ะทำงานเลยนั้น ในยุคของซัพพลายเชนอาจจะตกกลุ่ม ไม่มีใครคบไว้ในเชนก็ได้นะครับ และยังมีการประชุมใหญ่ของสมาคมฯ มีการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการสมาคมด้วย งานนี้พลาดได้เสียเมื่อไหร่ล่ะ รีบจดเอาไว้เลยครับก่อนที่จะเผลอไปนัดอย่างอื่น สวัสดีครับ....

คำบรรยายภาพ

ภาพที่ 1 บรรยากาศในวันประชุม C.P.S. Update เมื่อวันอาทิตย์ที่ 14 มกราคม 2544 ที่ห้องพญาไท โรงแรมเอเชีย

ภาพที่ 2 - 3 - 4 เช้าวันพฤหัสบดีที่ 18 มกราคม สมาคมฯ พาสมาชิกไปชมบริษัท เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ เซลล็อกซ์ จำกัด ซึ่งเป็นโรงงานผลิตกระดาษทิชชูชั้นนำยี่ห้อเซลล็อกซ์ ได้ชมกระบวนการผลิตกระดาษนานาชนิด ทั้งกระดาษเช็ดหน้า กระดาษเช็ดมือ กระดาษใช้ในครัว ในห้องน้ำ ทำให้รู้ว่าแต่ละชนิดมันแตกต่างกันอย่างไร และทำไมจึงไม่ควรใช้ผิดประเภท

ภาพที่ 5 - 6 - 7 บ่ายวันพฤหัสบดีที่ 18 มกราคม สมาชิกของสมาคมฯ ไปเยี่ยมชมกิจการของบริษัท คอนติเนนตัล บรรจุภัณฑ์ (ไทยแลนด์) จำกัด ซึ่งเป็นโรงพิมพ์ขนาดใหญ่ชั้นนำของประเทศไทย ผู้ผลิตบรรจุภัณฑ์นานาชนิดอันทันสมัย มีนวัตกรรมและการออกแบบที่น่าทึ่ง ชื่อเสียงขจรไกลทั่วโลก

ภาพที่ 8 - 9 ที่ปรึกษาสมาคม คุณเอกรินทร์ ประภาพยืนยง กรรมการผู้จัดการ บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก และ M.S.Interpack พากรรมการและที่ปรึกษาของสมาคมจำนวน 20 คน ไปเลี้ยงฉลองปีใหม่ที่ซีฟู้ดมาเก็ต เมื่อวันเสาร์ที่ 20 มกราคม 2544 ขอให้เจริญรุ่งเรืองยิ่ง ๆ ขึ้นไป จะได้จัดเลี้ยงได้ถี่มากกว่านี้นะครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

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

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 58 ประจำเดือนมีนาคม 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing Month

MARCH IS

PURCHASING MONTH

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

สมาคมของเราได้ตกลงร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อของสหรัฐอเมริกา (NAPM –National Association of Purchasing Management, USA) มาตั้งแต่ปี 2536 แล้วว่า เราจะจัดกิจกรรมอันเกี่ยวกับวิชาชีพจัดซื้อขึ้นในเดือนมีนาคมของทุกปี เพื่อรณรงค์หรือกระตุ้นให้สังคมและธุรกิจทั้งหลายตระหนักถึงงานจัดซื้อว่าสามารถมีส่วนช่วยให้กิจการยืนหยัดอยู่ได้อย่างไม่เสียเปรียบผู้อื่นอีกทั้งควรจะเร่งมือพัฒนาศักยภาพการทำงานและเสริมสร้างจรรยาบรรณในงานจัดซื้อ กิจกรรมที่พวกเราจัดขึ้นนั้น เรียกตรงกันว่า Purchasing Month บัดนี้ก็เป็นปีที่ 9 แล้วที่เราร่วมมือกันมาตั้งแต่ต้นในเรื่องนี้

พอนับปีก็แปลกใจอยู่เหมือนกันว่า นี่ตั้ง 9 ปีแล้วเหรอที่เราจัดงาน Purchasing Month กันมา จำได้ว่าบางปีเราก็ทำเซอร์ไพรส์โดยการนิมนต์พระสงฆ์มาเทศนาสั่งสอน บางปีก็เชิญนักการเมือง บางปีก็วุฒิสมาชิก และบางปีก็นักธุรกิจ ให้มาเล่าเรื่องที่น่าสนใจสู่กันฟัง สำหรับปีนี้ เราเชิญ ดร.สุเมธ ตันติเวชกุล เลขาธิการมูลนิธิชัยพัฒนา มาบรรยายเรื่อง "เศรษฐกิจพอเพียง" และเชิญ คุณอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ รองหัวหน้าพรรคประชาธิปัตย์ มาบรรยายเรื่อง "ทิศทางเศรษฐกิจไทยภายใต้รัฐบาลใหม่"

การเชิญนักการเมืองฝ่ายค้านมาบรรยายนี้ มิได้หมายความว่าสมาคมของเราอยู่คนละฝ่ายกับพรรครัฐบาลก็หาไม่ โปรดทราบโดยทั่วกันว่า สมาคมไม่มีกิจกรรมใด ๆ เกี่ยวกับการเมืองอยู่แล้ว แท้ที่จริงแล้วเกิดจากเงื่อนเวลาต่างหาก เพราะในขณะที่เราต้องเตรียมงานนั้น ยังไม่มีใครรู้ว่าใครคือใครในทีมเศรษฐกิจของรัฐบาล และในช่วงเวลาที่เราจะจัดงานนั้น ก็คงเป็นเวลาที่ฝ่ายรัฐบาลกำลังหัวหมุนอยู่กับการเตรียมลุยงานหนักอย่างแน่นอน เราจึงตัดสินใจเชิญฝ่ายค้านมาน่าจะสะดวกกว่าด้วยกันทุกฝ่าย และก็ได้พิจารณาเลือกเชิญผู้ที่จะสามารถให้ข้อคิดเห็นได้อย่างมีประโยชน์ต่อผู้ฟังตามสมควร นั่นคือเหตุและผลนะครับ

ในงาน Purchasing Month ปีนี้ เราจะจัดที่โรงแรมแมกซ์ (ชื่อเดิมคือซันรูท) เริ่มงานตั้งแต่ 13.00 น.เป็นต้นไป มีทั้งฟังบรรยาย มีทั้งประชุมใหญ่สามัญประจำปี มีทั้งพิธีมอบเข็มที่ระลึกให้แก่ผู้สอบวิชาจัดซื้อ C.P.S.ผ่านแล้ว มีการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการบริหารสมาคมชุดที่ 11 ซึ่งจะมีวาระการทำงานในปี 2544-2545 รวมทั้งมีรายการบันเทิงด้วย ตอบปัญหาชิงรางวัล แจกสร้อยคอทองคำ เริ่มงานตั้งแต่บ่ายโมงตรง ไปเลิกเอาตอนสามทุ่ม ค่าร่วมงานทั้งหมด ตั้งแต่ฟังบรรยาย ค็อฟฟี่เบรค อาหารเย็น ฟังเพลง ตอบปัญหา และร่วมชิงรางวัล คนละ 535 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว) เท่านั้นเอง รีบจองด่วนเลยครับ

ผ่านจากเรื่องประชุมใหญ่แล้ว ทีนี้ก็เป็นเรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้าน Purchasing & Supply Chain Management ซึ่ง International Trade Centre - UNCTAD/WTO จะเป็นผู้ดำเนินการให้แก่ 4 ประเทศเป็นการเริ่มต้น ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และไทย โครงการนี้ได้เปิดตัวแล้วเมื่อวันที่ 10-11

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค 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

กุมภาพันธ์ 2544 ณ เมืองปีนัง ประเทศมาเลเซีย โดยมีทูตของสวิสส์ประจำกรุงกัวลาลัมเปอร์เป็นสักขีพยาน และท่านผู้ว่าการรัฐ ของปีนัง เป็นผู้เปิดงานครั้งนี้ ลำดับขั้นตอนที่จะดำเนินต่อไปคือ ทั้ง 4 ประเทศจะต้องคัดเลือกผู้มีศักยะภาพเหมาะสมไปเข้ารับการอบรมเป็น Master Trainer (ต่อไปนี้ผมจะเรียกว่า MT) ซึ่งจะจัดที่ประเทศสิงคโปร์ในระหว่างวันที่ 5-9 พฤษภาคม 2544 ซึ่งสหประชาชาติจะรับผิดชอบค่าเดินทาง ค่าอาหาร ค่าเรียน และค่าที่พักให้ทั้งหมด เขาขอให้ส่งไปประเทศละ 5 คน รวม 4 ประเทศก็ 20 คน

เขากำหนดเงื่อนไขในการคัดเลือกคนที่จะไปเข้าคอร์ส MT ไว้หลายอย่าง ในด้านพื้นฐานการศึกษานั้น เขาระบุไว้ว่าต้องจบปริญญาตรีเป็นอย่างน้อย ถ้าจบปริญญาโทได้ก็เป็นการดี และถ้าได้ประกาศนียบัตรที่เกี่ยวข้องในวงการจัดซื้อหรือบริหารพัสดุและซัพพลายเชนได้ก็ยิ่งดี เช่น C.P.S.หรือ C.P.K. ของสมาคมของเราเอง หรือได้ C.P.M. หรือ A.P.P. จากสมาคมจัดซื้อของสหรัฐอเมริกา เป็นต้น

ส่วนด้านประสบการณ์ในการทำงานนั้น เขาบอกว่าต้องเคยลุยงานจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ ซัพพลายเชน มาอย่างน้อยสัก 5 ปี คืออยากได้คนที่เคยทำงานในสายงานที่เกี่ยวข้องมาแล้ว เพราะมิฉนั้นจะไม่สามารถเป็น MT ตามจุดประสงค์ของเขาได้

อีกทั้งเขายังระบุว่า ควรจะมีประสบการณ์ในการเป็นวิทยากรบรรยาย ถ่ายทอดวิชาความรู้ต่าง ๆ มาก่อน แต่ในกรณีที่ไม่มีประสบการณ์ ก็ต้องมีแววอย่างชัดเจนว่าจะสามารถเป็นวิทยากรที่ดีได้

และที่สำคัญเป็นที่สุดแม้จะพูดในลำดับท้ายสุดก็ตาม คือจะต้องมีความรู้ในภาษาอังกฤษดีพอ คำว่าดีพอนั้นก็หมายความว่า ต้องรับการถ่ายทอดจากเขามาได้ จากนั้นเมื่อจบการเรียนแล้วจะต้องมีการสอบข้อเขียน อีกทั้งต้องลองบรรยายให้ดู (เป็นภาษาอังกฤษ) ด้วย โดยให้ผู้เข้าคอร์สทุกคนร่วมกันให้คะแนนตัดสินร่วมกับ ITC ถ้าผ่าน ก็ถือว่าได้รับการอนุมัติให้เป็น MT ได้

หน้าที่ของ MT คือ จะต้องกลับมาสร้าง Trainer ในประเทศของตนเองขึ้นมาอีกสัก 10-20 คนเพื่อจะได้ช่วยกันเป็นวิทยากรบรรยายวิชาจัดซื้อและซัพพลายเชนให้แก่สาธารณชนต่อไป สำหรับ MT แต่ละคนนั้นก็ต้องช่วยบรรยายด้วยอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง นอกจากนั้นยังจะต้องเดินทางไปประเทศลาว เขมร เวียดนาม และอินโดนีเซีย เป็นครั้งคราวเพื่อไปถ่ายทอดความรู้ให้เขาตามที่สหประชาชาติจะร้องขอมาในภายหลัง (อีกประมาณ 1-2 ปีถัดจากนี้) ในการทำหน้าที่ฝึกอบรมถ่ายทอดความรู้ทั้งในประเทศของตนเองและการเดินทางไปสอนต่างประเทศนั้น จะมีค่าตอบแทนให้ทุกครั้ง

ผู้ใดสนใจจะเป็น MT กรุณาลองย้อนอ่านดูคุณสมบัติและเงื่อนไขต่าง ๆ ข้างต้น หากตัดสินใจได้แล้วก็รีบสมัครมาที่สมาคมได้เลย ยิ่งเร็วยิ่งดีนะครับ

ผมสัญญาไว้ว่าจะเอาคำถามคำตอบมาทะยอยลงให้อ่านตามแต่โอกาสและความเหมาะสมจะอำนวยให้ บัดนี้ก็ได้โอกาสแล้ว คำตอบเหล่านี้ผมไม่ได้เป็นคนตอบเองหรอกครับ ปัญหาส่วนใหญ่นั้นผมจะส่งต่อให้คุณสุชาติ ประเสริฐสม อุปนายกของสมาคม เป็นผู้ช่วยตอบให้ และที่จะลงให้อ่านต่อไปนี้ก็เป็นคำตอบที่ท่านอุปนายกเป็นคนตอบให้ ชื่อเสียงของคนถามปัญหานั้น ได้เปลี่ยนใหม่ทุกคนแล้ว จึงกรุณาโปรดทราบว่าปัญหาที่ถามมานั้นเป็นเรื่องจริง แต่ผู้ถามปัญหามิใช่ชื่อจริงแต่ประการใด

คำถามจาก **คุณชมพูนุช** ***ดิฉันสั่งซื้อชิ้นงานอย่างหนึ่งจากต่างประเทศ มีปัญหาบางอย่าง จึงต้องการสั่งจากผู้ผลิตภายในประเทศ เพื่อลดต้นทุนลงด้วย สืบดูแล้ว คุณภาพน่าจะพอกัน และมีผู้ผลิตหลายราย ดิฉันจะนัดสัก 3-4 รายมาดูที่ไลน์ผลิตพร้อมกันเลยกับวิศวกรของเราจะมีปัญหาไหม มีข้อไม่ดีอย่างไร ทั้งนี้เพื่อลดขั้นตอนทำงาน***

ตอบ ที่ถามว่าการเรียกร้านค้ามา 3-4 รายจะมีปัญหาหรือไม่ และดีหรือไม่ดีอย่างไรนั้น ผมว่าไม่น่าจะมีปัญหาอะไร และน่าจะมีแต่ข้อดีในการแก้ปัญหาของคุณ เพียงแต่คุณต้องคุมเกมให้ดี และที่คุณมีเหตุผลเพื่อลดขั้นตอนการทำงานลงนั้น ผมก็เห็นด้วย ขอสนับสนุนกิจกรรมนี้ ความจริงเป็นหน้าที่ของนักจัดซื้อต้องขวนขวายอยู่แล้ว นอกจากจะลดขั้นตอนการทำงาน ยังลดต้นทุนขององค์กรได้อีก (โดยองค์กรไม่ลดเงินเดือนเรา) กิจกรรมนี้เหมือนการทำ ESI (Early Supplier Involvement) เพียงแต่ของคุณเป็นชิ้นงานเดิมที่เกิดปัญหาต้องการโยกซัพพลายเออร์ไปรายใหม่เท่านั้น อย่างไรก็ตาม ขอเสนอแนะบางอย่าง...

1. คุณต้องเตรียมข้อมูลให้พร้อมบริบูรณ์ เรียกว่าทางหนีทีไล่ให้ดี
2. ควรบอกทุกรายให้รู้เหมือนกันหมดว่าคุณเชิญใครมาบ้าง เขาจะได้รู้เขารู้เราตั้งแต่ต้น
3. ควรเป็นรายที่คุณได้สืบมาแล้ว หรือเคยติดต่อมาแล้วว่าเขาจะ "ทำได้ตรงเวลา" และ "ราคา OK" มิฉะนั้นจะเสียเวลาเปล่า
4. ถ้าไม่กลัวเรื่องความลับรั่วไหลที่ไลน์ผลิต ให้เขาเข้าดูได้เป็นการดีด้วย แต่ถ้ากลัวก็ใช้วิธีอธิบายหรือจำลองสถานที่ สถานการณ์
5. เขียน/ออก spec. งานของคุณให้ดี (สำคัญ) คือต้อง clarity และ precision (ชัดเจน - เที่ยงตรง/ตรวจวัดได้) แจกให้เขาก่อนเข้าไลน์ ให้โอกาสเขาถามข้อสงสัยก่อน
6. หาเวลาซักซ้อมกับวิศวกรของคุณคนที่จะเข้าร่วมกิจกรรมในไลน์วันนั้นว่าให้ตอบ/ถามในแนวเดียวกัน ระวัง อย่าหลุดข้อมูลไม่ตรงกัน เป็นอันหน้าแตก
7. ไม่จำเป็นต้องบอกให้ร้านรู้ว่าคุณมีปัญหาอะไรจึงต้องเปลี่ยนแหล่ง เพียงบอกว่า ...เดี๋ยนต้องการคุณภาพอย่างที่เคยใช้ แต่อยากได้ราคาย่อม (soft) ลง... ฯลฯ
8. เมื่อ 3-4 รายมาพร้อมกัน คุณอาจเชิญเข้าห้องประชุม สรุปพร้อมกันว่าคุณต้องการอะไร อย่างไร เมื่อไร ก่อนเข้าไลน์ ออกจากไลน์มาสรุปถามตอบอีกทียังได้ (คุณรู้วิธีดีอยู่แล้ว...) สุดท้ายเมื่อกิจกรรมนี้จบขั้นตอน คุณจะได้ของที่ competitive price (แอบภูมิใจของคุณอยู่คนเดียว)
9. ก่อนลงมือ อย่าลืมปรึกษา ขอคำแนะนำ ขออนุมัติจากเจ้านายของคุณก่อนว่าคุณกำลังจะทำอะไร อย่าลืมรายงานผลเป็นระยะด้วย (ขอโทษถ้าคุณไม่มี BOSS เพราะคุณก็ BIG อยู่แล้ว) สวัสดีครับ.
10. สุดท้าย เมื่อกิจกรรมเริ่มเดิน ต้องบอกลูกน้องของคุณด้วย เขาจะได้รับลูกไปเลี้ยง (follow-up) เวลาร้านค้าเหล่านี้ติดต่อเข้ามา เว้นเสียแต่ว่าคุณไม่มีลูกน้อง ไม่แจกงานลูกน้อง เหมางานอยู่คนเดียว

ท้ายสุด ขอให้โชคดี สวัสดีครับ

คำถามจาก **คุณเยาวภา** ถามว่า **ดิฉันเป็นผู้จัดการแผนกจัดซื้อ เซ็นชื่อในใน P/O ด้วย มีหลักเกณฑ์อย่างไรก่อนเซ็นชื่อ ต้องตรวจดูอะไรบ้าง? และดิฉันมีแผนจะเดินทางไปตรวจโรงงานผู้ขายในต่างประเทศ ควรเตรียมตัวอย่างไร โปรดให้คำแนะนำด้วยค่ะ?**

คำตอบ

1. ถ้ามีลูกน้องชงเรื่องให้ผู้จัดการจัดซื้อเซ็นชื่ออย่างเดียวในใบ P/O ต้องกำหนดมาตรฐานการทำงานเป็นขั้นตอนให้ลูกน้องปฏิบัติด้วยว่า ก่อนเขียน P/O จะต้องมีใบ P/R ที่วิเคราะห์แล้ว มีเงื่อนไข ราคาซื้อขายครบสมบูรณ์ถูกต้อง จึงเขียนใบ P/O ชงเรื่องขึ้นมา ผู้จัดการจัดซื้อเพียงชำเลืองดูใบ P/R ด้วยท่าทางของคนมีประสบการณ์แล้วก็ดูใบ P/O เป็นลำดับก่อนเซ็น ดังนี้

1.1 จำนวนเงินรวมเกินวงเงินอำนาจรับผิดชอบหรือไม่

1.2 ผู้ใดขอซื้อ ๆ จากผู้ใด ของที่ซื้อคืออะไร

1.3 จำนวนปริมาณสั่งซื้อเทียบกับราคาหน่วยเหมาะสมหรือไม่ มีส่วนลดหรือไม่

1.4 เงื่อนไขอื่น เช่น กำหนดเวลาชำระเงิน กี่วันนับจากวันรับของ กำหนดส่งมอบภายในกี่วันนับจากวันที่ใน P/O หรือแบ่งส่งอย่างไรให้ชัดเจน มี Buyer บางคนที่เซ็นต่อท้ายจากคำว่า กำหนดเวลาชำระเงินและกำหนดส่งมอบว่า "เหมือนเดิม" (เพราะซื้อกันมาเป็นประจำ 10 ปีแล้ว) แต่คนอื่นเขาจะสงสัยว่าเหมือนเมื่อชาตินี้ หรือชาติไหน (พระพุทธเจ้าครั้งเป็นพระโพธิสัตว์มีตั้ง 10 ชาติ) นี่เป็นการดูใบ P/O สำหรับสินค้า/บริการทั่วไป ถ้าราคาแพง ของพิเศษก็ต้องดูลึกซึ้งลงไปอีก เช่น Spec. ครบถ้วน ราคาหน่วย ได้ต่อรองเต็มที่หรือยัง มีเงื่อนไขเพิ่มเติมครบไหม มีบริการหลังการขายระบุไหม รับประกันอย่างไร

สรุปแล้วต้องดูทุกเรื่องเลยเป็นคำตอบสุดท้าย

ผมเคยมีลูกน้องคนหนึ่ง เขียนใบ P/O มาให้เซ็นชอบเขียนสะกดการันต์ผิดมาเรื่อย ถ้าคุณเจอแบบนี้ก็สรรเสริญเขาหน่อยว่า "นี่สมศรี ชั้นไม่ใช่คนพิสูจน์อักษรนะยะ ช่วยเขียนภาษาให้ถูกต้องก่อนส่งมาให้ชั้นเซ็นหน่อยทำได้มั้ย" เวลาพูดก็ใส่เสียงสูงลงไปด้วย ลูกน้องจะได้เกรงบารมี

2. การไปดูโรงงานผู้ขายในต่างประเทศ คุณต้องทำการบ้านมากควรต้องรู้รายละเอียดเกี่ยวกับผู้ขายเกือบหมดแล้ว เช่น สถานะทางการเงิน ความน่าเชื่อถือที่เราได้จากธนาคารของเขา แล้วจึงเดินทางไปดู บางเรื่องที่ดูก็จะเป็นเรื่องเทคโนโลยีการผลิต ความทันสมัย ปริมาณการผลิต การจัดการคลังสินค้าทั้งวัตถุดิบ และ F/G ซัพพลายเออร์และลูกค้าของเขาเป็นใคร ประเทศไหน การจัดส่ง ถ้าเป็นการไปดูครั้งที่ 2-3 ก็อาจเป็นเรื่องสินค้าใหม่ ๆ ปัญหาต่าง ๆ ที่ควรแก้ไข ควรหยิบยกขึ้นมาถกกันด้วย อย่าลืมเตรียมคำถามและคำตอบไปให้พร้อม เขาจะถามคุณหลายคำถามเช่นเดียวกันระหว่างเยี่ยมชมโรงงานและในห้องประชุม เป็นการสร้างภาพลักษณ์ด้วยกันทั้งสองฝ่าย ต้องเตรียมตัวให้พร้อม ขอเล่าเรื่องจริงให้ฟังเป็นอุทาหรณ์ หัวหน้าแผนกผลิตแผนกหนึ่งของโรงงานแห่งหนึ่ง ไม่ออกชื่อนะครับ ไปตรวจเยี่ยมโรงงานในประเทศญี่ปุ่นพร้อมผู้จัดการโรงงาน วันหนึ่งจำเป็นต้องแยกกันไปตรวจเยี่ยมชมกันคนละโรงงาน เมื่อกลับมาเข้าห้องประชุมเสนอรายงาน เขารายงานว่า "ผมไปโรงงาน ABC ในโรงงานมีเครื่องเคลือบพลาสติกสองเครื่องและเครื่องอื่น ๆ ดีครับ" แล้วก็เงียบ แปลว่าจบรายงาน อีกสัปดาห์ต่อมาเขาได้รับคำสั่งย้ายไปตบยุงอีกแผนกหนึ่ง และอีก 2 สัปดาห์ต่อมาได้รับซองขาว...

นายกสมาคมจัดซื้อของ 4 ประเทศ ถ่ายภาพร่วมกัน ประกอบด้วย (จากซ้ายไปขวา) 1. Mr. Albert Cheah, President of MIPMM - Malaysian Institiute of Purchasing & Materials Management 2. Mr. Richard Lee, President of SIMM - Singapore Institute of Materials Management 3. Miss Olivia V. Lanado, President of PMMAP - Purchasing & Materials Management Association of the Philippines 4. Mr. Cheocharn Ratanamahatana, President of PSCMT - Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

เมื่อจบการประชุมทั้ง 2 วันแล้ว ก็มีการเลี้ยงอำลาก่อนจะแยกย้ายเดินทางกลับประเทศของตน ในภาพมี 4 สาวจาก 4 ประเทศ (ซ้ายไปขวา) 1. Miss Nancy Goh ผู้จัดการของสมาคมจัดซื้อของมาเลเซีย 2. Miss Olivia V.Lanado นายกสมาคมจัดซื้อของฟิลิปปินส์ 3. Miss Margaretta Funder (ชาวสวีเดน) เจ้าของโครงการ Modular Learning System ของ International Trade Centre, UNCTAD/WTO ในกรุงเจนีวา สวิตเซอร์แลนด์ 4. Miss Kittikorn Jotiskulratana ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนาของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2544 สมาคมฯ ได้ร่วมประชุมกับคณะกรรมการบริหารศูนย์ ภาคตะวัน ออกเฉียงเหนือ ณ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา เพื่อหารือเรื่องราวต่างๆ ในการดำเนินงานและประสานงานศูนย์ภูมิภาคของสมาคมฯ ในภาพคือส่วนหนึ่งของผู้เข้าร่วมประชุม ประกอบด้วย (จากซ้ายไปขวา) 1.อาจารย์ทัศนีย์ เทียมถนอม กรรมการผู้ช่วยเลขานุการศูนย์ฯ 2.อาจารย์นันทพร อดิเรกโชติกุล กรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ศูนย์ฯ 3.อาจารย์ อานรรต ใจสำราญ รองประธานกรรมการดำเนินการศูนย์ฯ 4.ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประเทือง จินดสกุล รองอธิการบดี สถาบันราชภัฏฝ่ายวิจัยและบริการชุมชน กรรมการอำนวยการศูนย์ฯ

ในช่วงระยะวันที่ 2-4 กุมภาพันธ์ 2544 สมาคมฯได้ร่วมมือกับคณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา จัดโครงการ พัฒนาศักยภาพนักศึกษาด้านการจัดซื้อ และจัดสอบ C.P.K. รุ่นที่ 4 โดยท่านรองศาสตราจารย์ เชิดชัย โชครัตนชัย อธิการบดีสถาบัน ราชภัฏนครราชสีมา ได้กรุณามากล่าวเปิดการอบรมและให้โอวาทแก่นักศึกษาในโครงการ จากนั้นได้ถ่ายรูปร่วมกันไว้เป็นที่ระลึก ณ ห้องประชุม อาคาร22 คณะวิทยาการจัดการ ประกอบด้วย (จากซ้ายไปขวา) 1.คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ประธานฝ่ายฝึกอบรม สัมมนาของสมาคม 2.อาจารย์วัชราภรณ์ อิโสภา อาจารย์โปรแกรมวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ 3.คุณสุชาติ ประเสริฐสม อุปนายกสมาคม 4.คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคม 5.รศ.ดร.เชิดชัย รัตนชัย อธิการบดี สรภ.นม. 6.อาจารย์ ศณิภา กลิ่นจันทร์แดง คณบดีคณะวิทยาการจัดการ 7.อาจารย์ดวงใจ คำรบธนสาร อาจารย์โปรแกรมวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ 8.คุณวิเชียร แก้วชินพร ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพของสมาคม เป็นที่น่ายินดีอย่างยิ่งที่นักศึกษารุ่นนี้สอบผ่าน C.P.K.ถึง 87% นับเป็นสถิติสูงสุดของการดำเนินโครงการนี้

Miss Margareta Funder จาก International Trade Centre, UNCTAD/WTO ได้นัดหมายตัวแทนของประเทศในกลุ่มอาเซียน มาประชุม Regional Project on Purchasing and Supply Chain Management เมื่อวันที่ 10-11 กุมภาพันธ์ 2544 ณ โรงแรม Northam All Suite เมืองปีนัง ประเทศมาเลเซีย ประกอบด้วยประเทศสิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย และไทย ประเทศละ 2 คน การประชุมครั้งนี้ถือเป็น Project Kickoff Roundtable สำหรับ Modular Learning System ของ IPSM - International Purchasing & Supply Management ในภาพเป็นบรรยากาศตอนพักรับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 260-7326-7 โทรสาร 260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt/

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 59 ประจำเดือนเมษายน 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

โดย..... สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายกสมาคม

Wet Lucky Friday

สวัสดีครับท่านสมาชิกที่รักทุกท่าน ก่อนจะเข้าเนื้อหาของฉบับนี้ ขอส่งความปรารถนาดีและกำลังใจมายังเพื่อนสมาชิกนักจัดซื้อทั้งหลายที่ต้องลุยงานในเดือนเมษายน เดือนแห่งความร้อนและอบอ้าว แต่ยังดีที่ทำงานแค่ 17 วัน นอกนั้นเป็นวันหยุดเสียหมด รวมถึงวันหยุดเทศกาลสงกรานต์ที่จะได้สาดน้ำกันสนุกอีกปี ปีนี้วันสงกรานต์วันที่ 13 เมษายน ตรงกับวันศุกร์ ฝรั่งเขาเรียกวันที่ 13 ที่ตรงกับวันศุกร์ว่า "Lucky Friday"

สมาชิกทั้งหลายคงทายถูกว่าฉบับนี้ เราน่าจะเล่าเรื่องอะไรที่น่าสนใจให้สมาชิกทราบ ใช่แล้วครับ เรื่องการประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2543 ของสมาคม พร้อมกับการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการอีกจำนวนหนึ่งที่มีวาระบริหารงานต่อไป 2 ปี คือปี พ.ศ. 2544 และ 2545 ที่โรงแรมแมกซ์ ถนนพระรามเก้า เมื่อวันเสาร์ที่ 24 มีนาคม 2544 ผนวกกับงาน Purchasing Month ที่จัดเป็นประจำทุกปี นับถึงครั้งนี้ก็เป็นปีที่ 9 แล้ว

ทำนองเดียวกันครับ ผมก็ทายใจท่านสมาชิกถูกเหมือนกันว่าท่านคิดอยู่ในใจว่าจะถามอะไรผมกลับมาบ้าง เรื่องแรกก็ต้องถามว่าใครได้รับเลือกตั้งเป็นนายกสมาคม มีใครรับเลือกตั้ง กี่คน มีอะไรพลิกความคาดหมายบ้างไหม แล้วก็ตบท้ายด้วยคำถามว่า คนมางานเยอะมั้ย ทำนองนี้แน่นอน เมื่อเป็นดังนี้ ผมก็ต้องเล่าเป็นฉาก ๆ ให้ท่านฟังแหละครับ แต่ยังไงก็ไม่เหมือนท่านมาเองนะครับ วันนั้นบรรยากาศเขาชื่นมื่นดีมาก คนมางานเกือบ 100 คนล้วนแล้วแต่เป็นสมาชิกของสมาคมและอยู่ในวงการงานอาชีพเดียวกันทั้งนั้น ท่านลองนึกดู ถ้าไม่ได้มางานวันนั้น ก็ต้องเสียดายรอกันนานไปอีก 1 ปี

พูดถึงบรรยากาศโดยรวม คนจัดงานเขาให้สมาชิกฟังการบรรยายเรื่องน่ารู้สองเรื่องเด็ด บวกด้วยการรายงานกิจกรรมต่าง ๆ ของสมาคมในรอบ 2 ปี ตามด้วยการเลือกตั้งกรรมการ ตกเย็นเป็นงานเลี้ยงงานจริง ๆ เริ่มเมื่อเวลา 13.30 น. หลังจากลงทะเบียนและประธานกล่าวเปิดงานแล้วเป็นการบรรยายเรื่อง ***ทิศทางเศรษฐกิจไทยภายใต้รัฐบาลใหม่*** โดยคุณเอกกมล คีรีวัฒน์ อีกเรื่องหนึ่งเป็นเรื่อง ***เศรษฐกิจพอเพียง*** โดย ดร.สุเมธ ตันติเวชกุล ห้าโมงครึ่งเย็นเป็นการเลือกนายกสมาคมฯ มีผู้เสนอ *คุณชัยวชาญ รัตนามหัทธนะ* อดีตนายกฯ ให้เป็นนายกต่อไปอีกซึ่งก็ไม่มีผู้ใดเสนอเป็นอย่างอื่น ที่ประชุมจึงให้การรับรองเป็นเอกฉันท์ เป็นอันว่าอาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะได้รับเลือกเป็นนายกสมาคมอีกหนึ่งวาระถือบังเหียนไปอีกสองปี ส่วนกรรมการอีกกึ่งหนึ่งคือเก้าคนนั้นก็ได้มีการเลือกตั้งในวันนั้นและจะไปประชุมกับนายกฯ คนใหม่เพื่อแต่งตั้งกรรมการอีกเก้าคนรวมทั้งหมดก็จะเป็น 19 คน จากนั้นจึงจะประชุมตกลงกันว่าใครจะทำหน้าที่อะไรกันบ้างในตำแหน่งกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ภายใน 30 วัน นับจากวันเลือกตั้ง ทั้งนี้เป็นไปตามข้อบังคับของสมาคมที่กำหนดให้มีกรรมการได้ตั้งแต่ 13 คนแต่ไม่เกิน 25 คน ซึ่งทางสมาคมจะแจ้งให้ท่านทราบทางวิสัยทัศน์ฯ นี้แหละครับว่าใครเป็นใคร ดูแลงานฝ่ายไหนกันบ้าง ท่านใดจะช่วยงานสังคมเพื่อส่วนร่วม เช่น พร้อมเป็นอนุกรรมการฝ่ายต่าง ๆ เชิญติดต่อเข้ามาได้เลยครับ งานดี มีเกียรติ ได้ประสบการณ์ และได้ช่วยเหลือทำประโยชน์ให้สังคม แม้จะไม่มีเงินเดือนแต่ก็มีความอิ่มเอิบใจครับ

บริษัท เม้งเชง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค 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
ISO 9002

และแล้ว พอตกเย็นเขาก็มีการเลี้ยงค็อกเทล ปีนี้มาแปลก มีดนตรีให้ฟัง ให้ร้องคาราโอเกะ ถามปัญหา (ง่ายๆ) ใครทายถูกรับรางวัล แล้วจับฉลากแจกรางวัลมากมาย มีสร้อยคอทองคำ 2 เส้นแจกด้วย ดูเหมือนว่าของรางวัลจะมากกว่าคนในงาน เท่าที่ผมสังเกตดู และผมก็ยังอิจฉานิดๆ กับคนที่ได้ทองคำไปในงานคืนนั้น เรื่องของคำถามชิงรางวัล คืนนั้นมีคำถามว่า ***โลโก้ของสมาคมฯ เป็นรูปนกอินทรีปากคาบตะกร้า ถามว่ามีความหมายว่าอย่างไรบ้าง ใครตอบดีที่สุดได้รับรางวัล*** ท่ามกลางสมาชิกที่อยู่ในงานร่วมร้อยคน กลับไม่มีใครยอมขึ้นเวทีเพื่อตอบคำถามนี้ คงจะกลัวพิธีกร ผู้ดำเนินรายการจะตัดสินให้รางวัลยากเพราะตอบได้ถูกต้องสูสีกันมาก ทำนองนั้น จนป่านนี้เลยไม่รู้ว่ามีความหมายอะไรกันบ้าง ก็เลยไม่ได้นำมาเล่าสู่ท่านฟัง

เงินสนับสนุนการจัดงาน สร้อยคอทองคำ และของรางวัลมากมายในคืนนั้น เราได้รับความอนุเคราะห์เป็นอย่างดียิ่งจาก ท่านที่ปรึกษา วันชัย ไพรรุ่งเรือง ประธานกรรมการบริษัท ก.เกียรติชัยพัฒนาขนส่ง จำกัด ท่านที่ปรึกษา ร.ท.สมพล จารุมิลินท ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการและพัฒนาองค์กร บริษัทซีแกรม (ประเทศไทย) จำกัด คุณดุษดี มีราษี Sales Manager - SST ของ Ambrose Wine Limited คุณชูตระกูล มีราษี ที่ปรึกษาโรงแรมแม็กซ์ คุณณฤมล สองเมือง ผู้จัดการทั่วไป หจก.นลินทรทัวร์ และคุณบุญชัย ไพรรุ่งเรือง ผู้จัดการใหญ่ บริษัท ก.เกียรติชัยพัฒนาขนส่ง จำกัด

สุดท้าย ขอชื่นชมต่อความสำเร็จของการจัดการประชุมใหญ่สามัญประจำปี การจัดงาน Purchasing Month และงานเลี้ยงในเย็นวันนั้นด้วยคน คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษเป็นหัวเรือใหญ่ของงาน ประกอบกับทีมงานอีกหลายคนเช่น คุณดุษดี มีราษี คุณวราภรณ์ อัชฌากรลักษณ์ และคุณณฤมล สองเมือง เป็นต้น ทำงานแบบนี้สมาชิกเขาก็เล็งจะเลือกให้เป็นกรรมการบริหารงานไปอีกวาระหนึ่งแน่นอน

ข่าวสุดท้ายแต่สำคัญมากคือ **ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศขอให้ช่วยชักชวนเพื่อนสมาชิกไปร่วมกิจกรรม Summer School (คิมหันต์ศึกษา) ที่ประเทศออสเตรีย และ Winter School (เหมันต์ศึกษา) ที่ประเทศอินเดีย ดังต่อไปนี้**

7TH IFPMM SUMMER SCHOOL ON ADVANCED PURCHASING RESEARCH
AUGUST 9-14, 2001, SALBURG, AUSTRIA

IFPMM arrange annually this event of an intensive working together of talented young scholars from all around the world with some of the leading professors of the field.

Professional Program will consist of four elements;

1. Presentation and discussion of research subjects delivered by invited speakers.
2. Presentation and discussion of research papers prepared by the school participants.
3. Practitioners' presentation of hot issues in purchasing and related management areas.
4. Methodological discussions and group exercises.

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
* Age not over 40

PARTICIPATION FEE

Sfr 1,000 (approx. 25,000 Bht). This fee includes accommodation, 3 meals per day, refreshments and all materials. Travel and extra cost must be arranged and paid for individually.

1ST WINTER SCHOOL ON ADVANCED PURCHASING RESEARCH
NOVEMBER 4-9, 2001, MUMBAI, INDIA

The Winter School is specifically arranged for the benefit of Asia Pacific Region. Professional program and Participation are almost the same as Summer School but participation criteria is relaxed. Working professional in the Purchasing and Supply Chain Management are invited instead of only R&D professionals. Age is not limited.

PARTICIPATION FEE

USD 250 (approx. 11,250 Bht). This fee includes accommodation, 3 meals per day, refreshments and all materials. Travel and extra cost must be arranged and paid for individually.

สมาชิกที่สนใจจะเข้าร่วมโครงการคิมหันต์ศึกษา (Summer School) หรือเหมันต์ศึกษา (Winter School) กรุณาส่งเอกสารต่อไปนี้มาที่สมาคมฯ ภายในวันที่ 15 พฤษภาคม 2544

* ระบุหมายเลขสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ
* ประวัติการศึกษา และ ประวัติการทำงาน
* ส่งเรียงความเป็นภาษาอังกฤษ ความยาวประมาณ 2 หน้ากระดาษ A-4 ในหัวข้อใดหัวข้อหนึ่งต่อไปนี้
  1. Purchasing Policy and Procedure in my company
  2. Problems encountered and Solutions in Purchasing and Supply
* สิ่งที่ท่านจะทำประโยชน์ให้กับวงการจัดซื้อได้ หลังจากไปเข้าร่วมโครงการ
* จดหมายอนุญาตจากบริษัทให้เข้าร่วมโครงการดังกล่าว ถ้าท่านได้รับเลือก
* ระบุโครงการที่ท่านสนใจ

แม้ว่าท่านจะไม่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่ IFPMM ต้องการ ท่านก็ยังสามารถสมัครไปได้ โดยให้เหตุผลว่าทำไม IFPMM จึงควร รับท่านเข้าร่วมโครงการ สมาคมฯ เคยส่งตัวแทนไปเข้าร่วม Summer School 3 ครั้งแล้ว โดยที่ทุกครั้งตัวแทนทั้ง 3 คนก็มิได้มีคุณสมบัติครบถ้วน นอกจากนี้สมาคมฯ ยังได้ต่อรองกับ IFPMM จนได้ไปเข้าร่วมโครงการโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และยังได้รับการสนับสนุนค่าเดินทางอีกด้วย ในปีนี้ทางสมาคมฯ จะช่วยต่อรองเช่นเดิม แต่ไม่สามารถรับรองได้ว่าจะได้รับการสนับสนุนเท่าเดิมหรือไม่ ค่าใช้จ่ายส่วนเกิน ผู้สมัครจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบเอง

เมื่อไม่นานมานี้ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย และทีมงานสถาบันสัญลักษณ์รหัสแท่งไทย สภาอุตสาหกรรมเข้าเยี่ยมชมศูนย์ปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ EDI Gateway ที่บริษัท เทรดสยาม จำกัด และได้เข้ารับฟังคำบรรยายในเรื่องของระบบ EDI ในประเทศไทย จากคุณเยาว์รักษ์สถาปัตย์ ผ.อ.ศูนย์ปฏิบัติการ คอมพิวเตอร์ และคุณวรพจน์ ลูกไม้พรรณ Project Consultant แห่ง Thai Electronic Commerce Services (TECS) Co.,Ltd. ที่คอยให้การต้อนรับเป็นอย่างดีสำหรับการเยี่ยมชมงานในครั้งนี้

วันนี้
ท่านคิดจะช่วยสนับสนุนสินค้าไทย
แล้วหรือยัง

ท่านสมาชิกครับ ฉบับนี้เหมือนกับฉบับก่อน ๆ ขอนำคำถามบางคำถามที่สมาชิกส่งเข้ามาขอให้ตอบมาเล่าสู่ท่านฟังเช่นเคย.....

ถาม **ผมซื้อสินค้าจากต่างประเทศต้องทำประกันภัยคุ้มครองสินค้านำเข้า มีเงื่อนไขอยู่คำหนึ่งคือคำว่า G.A. (General Average) ขอทราบรายละเอียดครับ เพราะสอบถามประกันภัยไปครั้งหนึ่ง ยังไม่ได้รายละเอียดเป็นที่พอใจ?**

ตอบ ก่อนอื่น ขอขึ้นต้นอย่างนี้ครับ การประกันภัยทางทะเลนั้น คำว่า "Average" ถ้าท่านเจอคำนี้ที่ไหนในเรื่องประกันภัยทางทะเล ขอให้แปลว่า ***เสียหายบางส่วน*** อย่าแปลเป็นอย่างอื่นเด็ดขาด เพราะจะทำให้ไขว้เขวไปหมด ไม่มีวันรู้เรื่อง ดังนั้นคำว่า General Average จึงมีความหมายว่า สินค้าที่บรรทุกมาในเรือ มีความเสียหายบางส่วนร่วมกันกับสินค้าของคนอื่น อันเกิดจากเรือเกิดไฟไหม้ หรือเหตุอื่น บริษัท เรือจะประกาศว่ามี G.A. เกิดขึ้นเพื่อให้เฉลี่ยความเสียหายกัน ท่านจะต้องจ่ายเงินจำนวนหนึ่งชดใช้แก่บริษัทเรือก่อนขอรับสินค้าไปจากเรือ หรือแก่เจ้าของสินค้าที่เสียหาย ถ้าท่านได้ประกันภัยสินค้าไว้กับบริษัทประกันภัย ๆ ก็จะเป็นผู้จ่ายเงินแทนท่าน ถ้าพูดเท่านี้ ท่านอาจยังงง ๆ อยู่ ขอยกตัวอย่างดังนี้ครับ และเมื่อผมยกตัวอย่าง ขอให้ท่านนึกถึงภาพยนต์เรื่อง ***ไทแทนิก*** ที่กำลังจะจมลง จะได้ภาพชัดเจนอีกมาก (ได้ข่าวว่าจะมีภาค 2 มาอีกนะ)

เรือลำหนึ่งบรรทุกสินค้ามาจากต่างประเทศมุ่งหน้ามาประเทศเรา ระหว่างทางเกิดไฟไหม้สินค้าในระวางเรือจุดหนึ่งด้วยเหตุใดเหตุหนึ่งขึ้น กัปตันเรือจึงสั่งให้ดับเพลิงด้วยวิธีการใดก็ได้ให้เพลิงนั้นสงบลง เช่น ใช้น้ำฉีด หรือสั่งเจาะเรือให้น้ำเข้าเพื่อให้เพลิงจุดนั้นสงบลง อย่าลืมว่าในเรือบรรทุกสินค้าลำหนึ่งจะมีระวางหลายระวาง คล้ายกับแบ่งเป็นห้อง ๆ แบบนั้นแหละ น้ำเข้าห้องนี้ได้แต่ก็ไม่เข้าห้องโน้น ทำนองนั้น แทนที่จะปล่อยให้ไฟไหม้หมด เพราะกัปตันสั่งลูกเรือสละเรือหรือปล่อยให้เรือจมลง (นึกถึงเรือไทแทนิกได้แล้ว) สมมุติว่าเพลิงสงบ สินค้าของท่านไม่เสียหาย แต่มีค่าใช้จ่ายในการดับเพลิงของเรือสินค้านั้นเกิดขึ้นท่านจึงต้องช่วยบริษัทเรือด้วยการเฉลี่ยออกค่าใช้จ่ายร่วมกับเจ้าของสินค้าที่ไม่เสียหายของคนอื่นด้วย หรือ อีกตัวอย่างที่ชัด ๆ เช่น เรือเจอพายุหนัก ทำท่าจะจมลงให้ได้ กัปตันสั่งกะลาสีเรือให้โยน สินค้าบางส่วนที่อยู่บนปากระวาง (บนดาดฟ้าเรือนั่นแหละ) ลงทะเลไป (การทำอย่างนี้ศัพท์ประกันภัยทางทะเลเรียกว่า Jettison) ทำให้เรือเบาขึ้น และรอดมาได้อย่างหวุดหวิด สินค้าของท่านปลอดภัย แต่สินค้าของใครไม่รู้ถูกโยนลงทะเลไปแล้วเพื่อให้ของท่านรอดมา สมมุติว่าสินค้านั้นเป็นของผมก็ได้ ท่านก็ต้องเฉลี่ยออกสตางค์ร่วมกับเจ้าของสินค้าคนอื่นที่ไม่เสียหายในเที่ยวเรือนั้นมาชดใช้ผม ถ้าท่านมีประกันภัย ก็ให้บริษัทประกันภัยจ่ายแทนท่าน อย่างนี้ ทางฝ่ายผมก็ว่ายุติธรรมดี สำหรับกฎการใช้ G.A. ท่านเองก็เบาแรงเพราะบริษัทประกันภัยรับภาระให้ท่านก่อนที่เขาจะไปไล่เบี้ยทีหลัง

อย่างไรก็ตาม กรณี G.A. แบบนี้ไม่เกิดขึ้นบ่อย ๆ ครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 260-7326-7 โทรสาร 260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt/

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 60 ประจำเดือนพฤษภาคม 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไป และสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

มวยแทน

ช่วงนี้นายกสมาคมของเรา (อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ) กำลังยุ่งเหลือเชื่อ ทั้งเรื่องในประเทศและต่างประเทศ จนผมเองก็สงสัยอยู่เหมือนกันว่า ถ้าคนอื่นเป็นนายก คงต้องลาออกจากงานมาทำเต็มตัวหรือเปล่าก็ไม่รู้เหมือนกัน ตอนนี้ผมถูกสั่งให้รับหน้าที่ควบคุมดูแลจดหมายข่าวนี้ไปพลางก่อน จนกว่าท่านนายกจะมีเวลากลับมาเขียนเล่าแจ้งแถลงไขนโยบายและกิจกรรมต่างๆ ที่ทำไปว่าสมาชิกและสังคมไทยจะได้รับอะไรจากสมาคมบ้าง แต่กรุณารออีกนิดก็แล้วกัน โชคดีที่ผมมีคำถามคำตอบอยู่ในมือหลายข้อ สามารถหยิบเอามาลงพิมพ์ขัดตาทัพเสริมความรู้ทางวิชาการไปได้อีกหลายฉบับทีเดียวแหละครับจะบอกให้

โดย..... สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายกสมาคม

ก่อนอื่นใด ขอประกาศข่าวสำคัญและเร่งด่วนเสียก่อนนะครับ คือตอนนี้เรามีนายกสมาคมและกรรมการบริหารชุดที่ 11 ประจำปี พ.ศ.2544-2545 แล้ว ซึ่งท่านนายกบอกผมว่าจะให้เจ้าหน้าที่จัดพิมพ์ ทำเนียบกรรมการทั้งหมดและส่งแนบมากับวิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับนี้ ว่ามีใครดำรงตำแหน่งอะไรกันบ้าง จะติดต่อทางโทรศัพท์ โทรสาร หรือ อีเมล์ ได้อย่างไร เพื่อให้ท่านสมาชิกสามารถติดต่อได้โดยตรงและรวดเร็วไม่ต้องอ้อมค้อมผ่านสำนักงานสมาคมให้เยิ่นเย้อเสียเวลา

เรื่องที่สอง ก็เป็นการเตือนกันลืมว่า โครงการสัมมนาดีศึกษา (7th Summer School on Advanced Purchasing Research) ในประเทศออสเตรีย และโครงการเหมันต์ศึกษา (1st Winter School on Advanced Purchasing Research) ในประเทศอินเดียนั้น เร่งมือติดต่อสมัครเข้ามาหน่อยนะครับ เดี๋ยวจะไม่ทันการณ์ หากลืมไปแล้วว่ามีข้อมูลว่าอย่างไร ก็ลองหลิกไปดูฉบับที่แล้ว คือฉบับที่ 59 ประจำเดือนเมษายน 2544 และถ้าหากหาไม่เจอ ก็โทรศัพท์ขอให้สมาคม ช่วยส่งแฟ็กซ์ไปหน่อยก็คงไม่เป็นไรกระมัง

ข่าวที่สาม ซึ่งสมาชิกได้รับทราบเป็นระยะๆ อยู่แล้วคือ โครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน โดยผ่านทาง International Trade Centre (ITC) - UNCTAD/WTO ซึ่งเขาได้เริ่มเปิดโครงการไปแล้วเมื่อต้นเดือนกุมภาพันธ์ปีนี้ ที่เมืองปีนัง ประเทศที่จะเป็นต้นแบบในโครงการนี้มี 4 ประเทศ คือมาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปินส์ และไทย ซึ่งอาจารย์เชี่ยวชาญ และคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ได้ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของไทยเดินทางไปร่วมประชุมหารือมาเรียบร้อยแล้วตอนที่ผมเขียนข่าวอยู่นี้ทั้งสองท่านกำลังเตรียมข้อมูลต่าง ๆ ที่จะไปประชุมหารือรอบที่สองในวันที่ 4 พฤษภาคมนี้ที่ประเทศสิงค์โปร์ ประชุมกันวันเดียวเท่านั้นแหละครับ

ถัดจากนั้น คือวันที่ 5-9 พฤษภาคม ก็จะมีรายการ Master Trainer Workshop ซึ่งจะจัดที่สิงคโปร์เช่นกัน โดยที่ให้ทั้งสี่ประเทศที่กล่าวนามมาแล้วนั้นส่งผู้แทนประเทศละ 5 คนมาร่วมโครงการ สำหรับตัวแทนจากไทยเราประกอบด้วย

1. อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคม
2. คุณอนันต์ พัฒนะธเนศ General Manager ของ A.B.I.Group
3. คุณภิญโญ ธันวารชร C.P.Supply Chain Manager ของ บริษัทเซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด
4. คุณไวยพจน์ ว่องวงศ์ภพ Managing Director ของ Interexon Group
5. คุณอรุณี อุปถัมภากุล Corporate Procurement Manager ของ Foremost Friesland (Thailand) PCL.

ผู้แทนจากสี่ประเทศรวมทั้งหมด 20 คนจะต้องไปนั่งเรียนรวมกัน 5 วันเต็มโดยมีเจ้าหน้าที่ 2 คนจาก ITC - UNCTAD/WTO เป็นวิทยากรควบคุมรายการ และเท่าที่ผมรู้มาก่อนจะกลับทุกคนจะ

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค 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
ISO 9002

ต้องผ่านการสอบข้อเขียนและผ่านการทดสอบความสามารถด้านการเป็นวิทยากร จากนั้นจึงจะถือว่าเป็น MT หรือ Master Trainer อย่างสมบูรณ์

จบจากนั้น MT จะต้องกลับไปสร้าง Trainers ของประเทศตนเอง สำหรับประเทศไทยกำหนดไว้แล้วว่ารายการ Train the Trainers จะมีในวันศุกร์ที่ 8 จนถึงวันอังคารที่ 12 มิถุนายน 2544 รวม 5 วันติดต่อกัน ผู้จะเข้าคอร์สนี้ขาดเรียนไม่ได้แม้แต่วันเดียว จึงต้องตรวจสอบภาระกิจส่วนตัวและหน้าที่การงานเสียก่อนให้รอบคอบก่อนจะสมัครเข้ามา รายการนี้ฟรีครับไม่เสียค่าใช้จ่าย แต่เขาจะรับเพียง 10 คน ตอนนี้เห็นอาจารย์เชี่ยวชาญ ขอไปทาง ITC ให้เพิ่มเป็น 15-20 คน แต่จะได้หรือเปล่าก็ยังไม่รู้เหมือนกัน สมาชิกอยากได้รายละเอียดเพิ่มเติมก็รีบติดต่อไปทางสมาคมได้เลยครับก่อนจะหมดเขต โปรดทราบเอาไว้ล่วงหน้าว่า ผู้สมัครจะต้องมีประสบการณ์ในวงการจัดซื้อ หรือพัสดุ หรือโลจิสติกส์ หรือซัพพลายเชน และถ้าจบจากคอร์สนี้แล้ว ต้องช่วยสมาคมในการเป็นวิทยากรถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้อื่นตามเงื่อนไขของสมาคมและ ITC ด้วยนะครับ มิใช่รู้แล้วก็เก็บไว้กับตัวคนเดียว หรือเอาไว้หากินอยู่คนเดียว ไม่ได้นะครับ

หมดข่าวด่วนแล้วครับ ทีนี้ผมก็ควักเอาสิ่งที่ตุนไว้ใน Q&A Bank หรือธนาคารถามตอบ เลือกเอาบางข้อมาเล่าสู่กันฟังดังนี้ครับ คำถามจากสมาชิกท่านหนึ่ง ถามมาทางอีเ มล์ ซึ่งทางสมาคมได้ตอบคำถามไปแล้ว และขอนำมาลงไว้ในวิสัยทัศน์จัดซื้อฯ ฉบับนี้ เพื่อประโยชน์ของสมาชิกท่านอื่นบ้าง ท่านที่ส่งคำถามเข้ามาโปรดแจ้งเลขสมาชิกด้วยจะดีที่สุด ไม่ได้เป็นกติกามารยาทที่เข้มงวด อะไรหรอกครับ แต่ละท่านที่ถามเข้ามาก็เป็นสมาชิกกันอยู่แล้ว การบอกเลขสมาชิกทำให้รู้สึกว่ามีสัญญาณบอกว่าเป็นพวกเดียวกัน

คำถามจากคุณชูรส (สมาชิกตลอดชีพ) บริษัทของผมเปลี่ยนผู้บริหาร มีโนบายเรื่องหนึ่งคือให้ฝ่ายจัดซื้อที่ผมรับผิดชอบอยู่ทำโปรแกรมประเมินและจัดลำดับซัพพลายเอ้อร์ให้สอดคล้องกับ ISO 9000 ด้วย ผมขานรับเต็มที่ ควรจะทำตั้งนานแล้วเรื่อง ISO แต่ผู้ใหญ่ยังไม่เปิดไฟเขียว และธุรกิจแบบของเราก็มีการแข่งขันกันมาก (ด้านส่งออกตลาดต่างประเทศด้วย) หลักการและแนวทางนั้น พอทราบอยู่บ้างลูกน้องเคยทำเมื่ออยู่บริษัทเก่าของเขา แต่อยากได้หัวข้อประเมินสักจำนวนหนึ่งเป็นไอเดียเพราะธรรมชาติของธุรกิจต่างกันอยู่บ้าง รวมทั้งการสรุป และนำเสนอผลงานด้วย ขอแบบจะจะนะครับ คราวนี้ต้องโชว์หน่อยเป็นโอกาสของเรา ผมหมายถึงลูกน้องของผมด้วย เรียกว่าให้เข้าตากรรมการกันเลย ไม่ต้องมาล้างตากันทีหลัง ขอความกรุณาช่วยตอบด้วย

ตอบ ขออภัย ผมเห็นชื่อคุณแล้ว นึกถึงเพื่อนหลายคน "ชูวงศ์" "ชูธวัช" "ชูจิตร" "ชูศิลป์" และ "บุญชู" ชื่อหลังนี้มี 2 คน ชายและหญิงอย่างละหนึ่ง (คนหนึ่งมีบุตรชายชื่อบุญช้อน บุตรหญิงชื่ออิ่มบุญ สงสัยเขาคงไม่อยากใช้คำว่า "ชู" แล้ว แต่ยังติดใจคำว่า "บุญ" อยู่นะครับ) ถ้ามีเป้าหมายดูทะมัดทะแมงและผู้ใหญ่เปิดไฟเขียวลงมาคลุกด้วยแบบนี้ก็วิเศษ ลุยได้เลยครับ ผมจะได้ไม่ต้องยกแม่น้ำทั้งห้ามาก่อน เช่น ให้ถามตัวเองว่าจะทำเพื่อวัตถุประสงค์ใด จะวัดอะไร คนหรือของ จะเลือกวิธีการที่มีประสิทธิภาพวิธีไหน ต้องนำนำมาใช้ได้ผล ทำไปแล้วไม่เบื่อ (ถ้าเบื่อก็จะทำๆ หยุดๆ) แล้วนำผลไปใช้ได้เพียงใด ในกรณีของคุณ บอกมาชัดว่าต้องการเสนอผลงานด้วย เอาแบบจะจะ ปิดทองหลังพระไม่เอา ผู้บริหารของคุณคงพูดว่า "Show me" คือให้เขาเห็นว่าอะไรเป็นอะไรนั่นเอง ถ้าทุกอย่างแบบนี้ ผมก็โอเคด้วยคน

อีกเรื่องหนึ่งก็ต้องคุยกันก่อนเหมือนกัน แผนกอื่นๆ เขาต้องเห็นชอบและเล่นด้วย แผนกอื่น ๆ จะมีภาระร่วมกับแผนกเราด้วยในการทำการประเมินผู้ขาย เมื่อมีการเปลี่ยนแปลง เพิ่มงาน เขาจะพากันตั้งกำแพงรังเกียจ เพราะเอาภาระไปให้เขา ๆ จะพูดทำนองว่า ทำไปทำไมแบบเก่าดีอยู่แล้ว มีเงินก็ซื้อของได้ ซื้อของจากเขา (ซัพพลายเอ้อร์) แล้วยังจะทำให้เขายุ่งยากอีก ไม่มีอะไรทำอีกแล้วหรือ ทำได้ไม่นานหรอกเดี๋ยวก็เลิกรากันไปเอง ถ้ามีใครแผนกไหนแข็งเมืองอย่างนี้ คุณต้องปราบดาภิเษกก่อนนะครับ ทำความเข้าใจปรับจูนกันให้ดี ทำนองน้ำพึ่งเรือเสือพึ่งป่า

ตามคำถาม คุณต้องการหัวข้อประเมินเพื่อเป็นไอเดีย ส่วนวิธีการพอมีบ้างแล้ว น่าจะหมายถึงวิธี Categorical Plan หรือ Categorical Method วิธีนี้ใช้งานง่าย ขออนุญาตพูดสั้น ๆ กล่าวคือวิธีนี้จะให้แผนกอื่นช่วยประเมินด้วย นอกจากแผนกจัดซื้อเอง ผมก็ว่าดี ทำให้แผนกอื่นมีส่วนร่วมประเมิน เขาจะรู้สึกว่า เขาก็มีความสำคัญด้วย เป็นวิธีที่ในแบบประเมินมีช่องให้คะแนน 3 ช่อง ช่องที่หนึ่งคือ Plus (พอใจ) ช่องที่สองคือ Neutral (ปานกลาง) ช่องที่สามคือ Minus (ต้องปรับปรุง) คุณจะทำเป็น 5 ช่อง ให้คะแนนตั้งแต่ 1 ถึง 5 ก็ได้ คะแนนต่ำสุด คือ 1 (กรุณาใช้ดินสอวาดไปตามที่ผมพูด เพราะผมไม่ได้นำเสนอตารางตัวอย่างให้เห็น) เมื่อหมดช่วงเวลาประเมิน เช่น 3 เดือน ก็รวบรวมมาจากทุกแผนก รวมคะแนนเข้าด้วยกัน ก็จะทราบผลว่าผู้ขายรายใดอยู่ลำดับต้นลำดับปลาย

แผนกที่คุณจะไปอ้อนให้เขาช่วยประเมินบ้างก็ได้ เช่น แผนกบัญชี หัวข้อประเมินก็เช่น ตามที่คุณขอมานะครับ (ทำแบบฟอร์มไปให้เข้าด้วยหลังจากพูดคุยกับเขามาแล้ว ถ้าทำไปโดยไม่พูดคุย เขาไม่เอา ทำให้เสียเวลา) ใบกำกับสินค้าถูกต้อง, ออกเครดิตโน้ตตรงเวลา (กรณีสินค้าถูกคืน), ไม่เรียกร้องข้อแลกเปลี่ยนทางการเงิน(บ่อย ๆ), เอกสารวางบิลขอรับชำระเงินครบถูกต้อง แผนกรับของ เช่น ส่งของตามเส้นทางที่ตกลง, การบรรจุหีบห่อดี, หีบห่อและเครื่องหมายตรงกับเอกสารกำกับการส่ง, เอกสารกำกับ

การส่งสินค้าถูกต้องและใช้อ้างอิงได้สะดวก, อุปกรณ์เครื่องมือขนถ่ายสินค้าเพียงพอ (ขึ้นอยู่กับสินค้าเป็นอะไร) จัดส่งตรงเวลาตามตารางนัดหมาย แผนกวิศวกรรม เช่น มีเทคนิคสูงพอสำหรับงานยาก, ให้ข้อมูลที่ขอโดยไม่ชักช้า และ กรณีเร่งด่วน ตอบสนองมีประสิทธิภาพ, ตอบสนองการขอความช่วยเหลือทางเทคนิคตรงเวลาและรวดเร็ว แผนกจัดซื้อเอง เช่น ส่งของตรงเวลาตามตารางนัดหมาย (จะซื้อกันบ้างก็ไม่เป็นไร เพราะต่างเป็นหัวข้อสำคัญของแผนกตนเอง), ส่งสินค้าตามราคาที่ตกลง, ให้ความร่วมมือกรณีเร่งด่วน, ไม่เอาเปรียบแม้จะเป็น single source (ถ้าคุณมีซัพพลายเอ้อร์แบบนี้), ให้ข่าวสาร ข้อมูล คำแนะนำที่ชัดเจนเชื่อถือได้, จัดการกับสินค้าที่ถูก reject รวดเร็ว, รับข้อเสนอของเราเป็นส่วนใหญ่, รักษาคำมั่นสัญญา, มีความจริงใจในการให้บริการ, จัดหารายงานการทดสอบสินค้าให้เป็นครั้งคราว, ยอมให้เปลี่ยนแปลงจำนวนส่งสินค้าได้บ้าง, ยอมให้เปลี่ยนแปลงตารางการจัดส่งได้บ้าง, ให้ความสำคัญกับการสื่อสารจริงจังกรณีมีปัญหาและขอข้อมูล, ให้ความร่วมมือต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างใกล้ชิด ฯลฯ

น่าจะเป็นไอเดียในระดับหนึ่ง

เมื่อประเมินแล้ว เก็บข้อมูลไว้ พอสิ้นปีคุณก็ทำเป็นกร๊าฟขึ้นมาเปรียบเทียบกัน จัดประเภทเข้า เช่น ซัพพลายเอ้อร์ของสินค้าประเภทนี้ 10 ราย ประเภทโน้น 15 ราย จะเป็นแบบล่างขึ้นบน หรือซ้ายไปขวาตามถนัด ขอให้ผู้บริหารชำเลืองด้วยสายตาทีเดียวก็เข้าใจ เป็นอันใช้ได้ และยิ่งถ้าผลออกมาบอกว่ามีพ่อค้า 10 ราย ผลอยู่ในระดับพอใจ 8 รายและอีก 2 รายอยู่เหนือระดับปานกลาง ก็น่าจะเข้าตากรรมการแล้วก่อนลงมือทำโปรแกรมนี้ คุณชูรสควรเชิญซัพพลายเอ้อร์ทุกรายมาร่วมประชุมชี้แจงขั้นตอนทั้งหมดให้เข้าใจเป็นอย่างเดียวกัน ว่าเราจะทำอะไร อย่างไร สิ้นงวดจะให้เขาได้ทราบลำดับของเขาเอง เพื่อให้เขาได้ปรับปรุงในจุดอ่อน รายที่ดีเยี่ยมก็เชิญมารับใบ Cert. ตอนสิ้นงวดสิ้นปี แล้วเลี้ยงฉลองกันหน่อยก็ได้ ถ่ายรูปเอาไว้นิด ทุกฝ่ายก็ชื่นชมสมบูรณ์แบบ

ก่อนจบตรงนี้ พอดีเห็นคุณเล่ามาว่าธุรกิจของคุณมีการแข่งขันกันมาก ทำให้นึกถึงวันหนึ่ง พ่อค้าคุยกัน เขาบอกว่าทำธุรกิจต้องใช้ 4M คือหนึ่ง Man สอง Money สาม Material และสี่ Management จึงจะประสบความสำเร็จ พ่อค้าอีกคนหนึ่งพูดว่า เขาทำธุรกิจอยู่ต่างจังหวัด ใช้ 4M ไม่พอ เพราะมีการแข่งขันสูง คู่แข่งฉกาจฉกรรจ์มาก ต้องใช้อีกหนึ่ง M คือ M16 เอาไว้ใช้สกัดคู่แข่ง ส่วนพ่อค้าอีกคนบอกว่าที่จังหวัดของเขาแค่นั้นไม่พอ ต้องอีกหนึ่ง M คือ M-I-A (เมีย) ถ้า M ตัวนี้อยู่เฉย ๆ ไม่ทำอะไร ไม่สั่งการอะไร ธุรกิจหยุดชะงักเป็นอัมพาตหมดเลย เล่ามาให้ฟัง บางทีใครที่มี M ตัวอื่นจะได้ถ่ายทอดเทคโนโลยีสู่กันฟังบ้าง

คำบรรยายภาพ

ทั้งสามภาพนี้เป็นบรรยากาศที่อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ไปสอนวิชาการเจรจาต่อรองให้กับนักศึกษาปริญญาโทของ Yonok MBA ที่ลำปาง และบังเอิญเป็นช่วงสงกรานต์ปีใหม่ของไทยพอดี นักศึกษาก็เลยทำพิธีรดน้ำดำหัวขอพรจากอาจารย์

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 260-7326-7 โทรสาร 260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt/

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 61 ประจำเดือนมิถุนายน 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Foreign Affairs
กิจการต่างประเทศ

โดย..... กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.
ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ

ช่วงนี้ท่านนายกสมาคมฯ ของเรายังคงมีภาระกิจที่ต้องสะสางอยู่หลายอย่าง ส่วนท่านอุปนายกสมาคมที่เคยได้รับมอบหมายให้เอา ปัญหาถามตอบของบรรดาสมาชิกมาเขียนให้อ่านกัน ตอนนี้ก็กำลังยุ่งอยู่กับงานเร่งด่วนอีกหลายอย่างเช่นกัน ดิฉันก็เลยถูกขอให้ออกมาเขียนเล่าผลงานสู่กันฟังบ้าง

ท่านผู้อ่านคงได้ทราบไปแล้วเมื่อฉบับที่ผ่านมาว่า คณะกรรมการบริหารสมาคมชุดใหม่อันเป็นชุดที่ 11 ประจำปี พ.ศ.2544-2545 นั้นประกอบด้วยใครกันบ้าง และแต่ละคนดำรงตำแหน่งอะไร สำหรับดิฉันนั้นในอดีตเคยเป็นกรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ และต่อมาก็ถูกสั่งให้ไปเป็นประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนาซึ่งเป็นฝ่ายที่ตั้งขึ้นใหม่ ส่วนในปีนี้ก็ให้ย้ายมาทำงานเป็นประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศซึ่งเป็นฝ่ายที่ตั้งขึ้นใหม่อีกเช่นกัน

ตำแหน่งนี้แม้จะใหม่ไม่เคยมีมาก่อน แต่ที่จริงแล้วสมาคมฯของเราก็มีกิจการติดต่อกับต่างประเทศอยู่นานหลายปีแล้ว และที่ทราบมาก็ท่านนายกสมาคมฯนี่แหละที่เป็นผู้ติดต่อประสานงานเรื่อยมา จนกระทั่งในระยะหลังๆนี้กิจกรรมกับต่างประเทศมีมากขึ้นจนท่านนายกสมาคมทำไม่ไหว ท่านก็เลยค่อยๆผ่องถ่ายมาให้ฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา ซึ่งในขณะนั้นดิฉัน และ คุณวิทิดา อัศวชัยพงษ์ช่วยกันทำอยู่ให้ช่วยเอางานไปทำและดูแลให้ด้วยและมาในปีนี้ท่านก็เลยตัดสินใจตั้งแผนกิจการต่างประเทศขึ้นมาเสียเลยจะได้ไม่ต้องเอางานไปฝากใครไว้อีก

ตอนนี้งานต่างประเทศที่รับผิดชอบอยู่ก็คือการติดต่อประสานงานกับบรรดาเพื่อนสมาคมฯจัดซื้อด้วยกันในต่างประเทศสี่สิบกว่าแห่งรวมทั้งสหพันธ์บริหารงานจัดซื้อและพัสดุนานาชาติ(IFPMM-International Federation of Purchasing & Materials Management) และในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมานี้ก็ติดต่อกับ International Trade Centre (ITC) ของ UNCTAD/WTO อย่างใกล้ชิดและถี่ยิบอันเกี่ยวกับโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในระดับนานาชาติที่เรียกว่าIPSM-International Purchasing & Supply Management เรื่องของ IPSM นั้น ทาง ITC-UNCTAD/WTO เขาไปขอเงินสนับสนุนมาจากรัฐบาลของสวิตเซอร์แลนด์จำนวนล้านกว่าเหรียญสหรัฐ เพื่อมาเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานนี้ เพื่อให้ประเทศกำลังพัฒนาที่จะเป็นผู้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีเหล่านี้ มีภาระค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้

เพื่อจะให้ท่านผู้อ่านที่มิได้ติดตามข่าวนี้มาตั้งแต่ต้น จะได้เห็นภาพอย่างชัดเจนว่าอะไรเป็นอะไร ดิฉันจึงใคร่ขออนุญาตปูพื้นให้ทราบดังต่อไปนี้นะคะ

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอียม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยของเรานี้ เป็นองค์กรเอกชนที่จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2531 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ประสบการณ์ ข้อมูลข่าวสาร และถ่ายทอดเผยแพร่เทคโนโลยีความรู้เกี่ยวกับการบริหารงานจัดซื้อพัสดุ และซัพพลายเชน ให้แก่สมาชิก สาธารณชน ธุรกิจ และอุตสาหกรรมทั่วไป และเพื่อส่งเสริมและดำรงไว้ซึ่งหลักจรรยาบรรณในวิชาชีพอีกทั้งเป็นตัวแทนของประเทศไทยในการติดต่อแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีกับสมาคมประเภทเดียวกันในอีกกว่า 40 ประเทศ

ส่วน ITC (International Trade Centre) UNCTAD/WTO นั้น เป็นหน่วยงานหนึ่งของสหประชาชาติ มีหน้าที่ในการให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนประเทศต่างๆ ในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศ ทาง ITC เล็งเห็นว่าการจัดซื้อและบริหารพัสดุที่มีประสิทธิภาพเป็นองค์ประกอบสำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับองค์กรต่างๆ จึงได้จัดทำ Modular Learning System (MLS) in International Purchasing and Supply Management (IPSM) ขึ้น และร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อในประเทศต่างๆในการถ่ายทอดชุดฝึกอบรมนี้ให้กับนักจัดซื้อ นักบริหารพัสดุ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน ผู้ประกอบการ และผู้สนใจทั่วไป โดยมุ่งเน้นผู้ประกอบการในระดับ SMEs ซึ่งทาง ITC ได้ลงนามในข้อตกลงกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย เพื่อจะร่วมกันถ่ายทอดเทคโนโลยีนี้ในประเทศไทย โครงการนี้ได้เปิดตัวแล้วอย่างเป็นทางการพร้อมกัน 4 ประเทศ คือ ไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์ เมื่อต้นปี พ.ศ. 2544

ระบบ MLS - Modular Learning System ที่จะนำมาใช้ถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้าน International Purchasing and Supply Management ก็เป็นชุดฝึกอบรมที่ประกอบด้วย 12 ชุดวิชาหลักครอบคลุมการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนเริ่มตั้งแต่ การกำหนดความต้องการ การวิเคราะห์ตลาดของพัสดุ การกำหนดกลยุทธในการจัดซื้อจัดหา การประเมินผู้ขาย การเจรจาต่อรอง การจัดทำและการบริหารสัญญาซื้อขาย การบริหารโลจิสติกส์ การบริหารพัสดุคงคลัง และจบลงด้วยการประเมินผลงาน

เอกสารในแต่ละชุดวิชาประกอบด้วย Coursebook, Workbook และ Answerbook ซึ่งมีเนื้อหาที่จะช่วยให้ผู้เข้ารับการอบรมเข้าใจในหลักการและได้ฝึกปฏิบัติ อีกทั้งทาง ITC ได้จัดทำอุปกรณ์ช่วยสอนสำหรับ Trainer ในประเทศต่างๆ ทำให้เกิดมาตรฐานเดียวกันในการฝึกอบรม MLS

ขณะนี้มีประเทศต่างๆทั่วโลกกว่า 20 ประเทศที่ให้ความร่วมมือในการถ่ายทอดเทคโนโลยี MLS ซึ่งทาง ITC พยายามสร้าง Network ระหว่างประเทศเหล่านี้ขึ้น ขณะนี้สมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ ของประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์ อันเป็นกลุ่มประเทศต้นแบบสำหรับโครงการนี้ได้มีการประชุมร่วมกันมาแล้วหลายครั้งเพื่อพิจารณาการออกวุฒิบัตร Diploma in Purchasing and Supply Management (DIPSM) ในระดับภูมิภาคร่วมกัน โดยจะจัดสอบหลังจากผู้เรียนได้ผ่านการอบรม MLS แล้วและเป็นวุฒิบัตรที่ได้รับการรับรองจาก ITC - UNCTAD/WTO และสมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ ทั้ง 4 ประเทศ และประเทศอื่นที่กำลังเชื่อมโครงข่ายเข้าด้วยกัน

นอกจากนี้ทั้ง 4 ประเทศยังได้มีการร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดในการพัฒนาชุดวิชา MLS ให้เหมาะสมกับสภาพในเอเชียและทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ เช่น การสร้าง case ตัวอย่างจากประสบการณ์ในแต่ละประเทศ การเตรียมเพิ่มชุดวิชาเรื่อง Electronic Commerce หรือเนื้อหาเกี่ยวกับกฎหมายของแต่ละประเทศ เป็นต้น

ขณะนี้ประเทศไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ และฟิลิปปินส์ ต่างมี Trainer จำนวนหนึ่งที่ผ่านการฝึกอบรมมาพร้อมกันโดยคณะเจ้าหน้าที่ของ ITC - UNCTAD/WTO ซึ่งบรรดา Trainer เหล่านี้กำลังสร้าง Trainer เพิ่มเติมขึ้นในแต่ละประเทศของตนตามความเหมาะสม

สำหรับประเทศไทยของเรามีตัวแทน 6 คนที่ผ่านการอบรมดังว่านี้จากการประชุมที่สิงคโปร์ และกำลังจะเดินทางไปจัดประชุมเชิงปฏิบัติการหรือที่เรียกกันฮิตมากตอนนี้ว่า workshop ที่จังหวัดสุพรรณบุรี เพื่อสร้างวิทยากรมาช่วยกันอีก 11 คน รวมแล้วก็จะเป็น 17 คน ซึ่งจากนั้นสมาคมฯ ก็จะประกาศให้ทราบว่า ใครบ้างที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็น official trainer ในแต่ละชุดวิชา

ทั้ง 4 ประเทศได้ตกลงกันว่า จะเริ่มนำโครงการนี้ออกสู่สาธารณชนและอุตสาหกรรม SMEs ของแต่ละประเทศประมาณไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ ซึ่งจะขอเกริ่นให้ทราบเป็นเบื้องต้นว่า เราจะเปิดให้สมัครทีละ 4 วิชา เมื่อเสียเงินค่าสมัครแล้วก็จะได้รับหนังสือและเอกสารที่เกี่ยวข้อง (เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมด - แต่อ่านง่าย มีภาพประกอบชวนให้ติดตาม) จากนั้นก็จะมีสิทธิ์เข้าฟังการบรรยายรวม 12 วันครบทั้ง 4 วิชา จากนั้นก็จะได้รับประกาศนียบัตรว่าผ่านการอบรมมาแล้ว 4 วิชา

พอหมด 4 วิชาแรก ก็สมัครอีก 4 วิชาต่อไปโดยใช้หลักการเดียวกันอย่างที่กล่าวข้างต้น พอได้ครบทั้ง 12 วิชา ทีนี้ก็เป็นการสอบ ซึ่งถ้าใครสอบผ่านก็จะได้รับวุฒิบัตรที่เรียกว่า DIPSM หรือ Diploma in International Purchasing and Supply Management วุฒิบัตรนี้รับรองโดย ITC - UNCTAD/WTO ร่วมกับสมาคมจัดซื้อของประเทศต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง จึงขอให้คอยติดตามรายละเอียดในฉบับต่อไปนะคะ สวัสดีค่ะ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
แห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management
Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก
แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 2260-7326-7 โทรสาร 2260-7328
E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt/

คำบรรยายภาพที่ 1-2

เมื่อวันที่ 6-8 พฤษภาคม 2544 คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. อุปนายกสมาคมฯ ได้นำทีมของฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ อันประกอบด้วย คุณวิเชียร แก้วชินพร C.P.S., C.P.K. คุณพรชัย สุพัฒนผลาผล C.P.S., C.P.K. คุณเตือนใจ ศรชัยธรัชวงศ์ C.P.S., C.P.K. คุณจันทรา เอี่ยมวิศิษฐ C.P.S., C.P.K. คุณวิสาร์กร อื้ออารีย์กุล C.P.S., C.P.K. คุณสุภาภรณ์ นิศาภากร C.P.S., C.P.K. เพื่อไปบรรยายวิชาจัดซื้อและจัดสอบเพื่อรับประกาศนียบัตร C.P.K. ให้แก่นักศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา โครงการพัฒนาศักยภาพของนักศึกษานี้นับเป็นครั้งที่ 5 ที่ได้จัดร่วมกันระหว่างสมาคมฯ กับสถาบันฯ

คำบรรยายภาพที่ 3-4-5

คณะกรรมการดำเนินการศูนย์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของสมาคมฯ ซึ่งตั้งอยู่ที่คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา ได้เดินทางมาร่วมประชุมกับตัวแทนของสมาคมฯ ณ ห้องปักกิ่ง โรงแรมเอเชีย กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2544 เพื่อหารือเกี่ยวกับการดำเนินงานและพิธีเปิดตัวอย่างเป็นทางการ ผู้เข้าประชุมในวันนั้นประกอบด้วย คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P. นายกสมาคม คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ คุณวิเชียร แก้วชินพร C.P.S., C.P.K. ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ ส่วนคณะกรรมการที่เดินทางมาจากนครราชสีมาประกอบด้วย อาจารย์ คณิภา กลิ่นจันทร์แดง คณบดีคณะวิทยาการจัดการในฐานะประธานกรรมการดำเนินการศูนย์ อาจารย์อานรรถ ใจสำราญ รองประธานกรรมการ อาจารย์ดวงใจ คำรบธนสาร กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ อาจารย์นันทพร อดิเรกโชติกุล กรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ อาจารย์ธนวัฒน์ โกวิทวณิชกัณฑ์ กรรมการฝ่ายอบรมสัมมนา อาจารย์เจนจิรา อักษรพิมพ์ กรรมการฝ่ายทะเบียน อาจารย์หรรษา แก้วไทรห้วม กรรมการฝ่ายเหรัญญิก อาจารย์วัชราภรณ์ ธิโสภา C.P.K. กรรมการเลขานุการ และ คุณวิฑูรย์ อนุงวศ์พินิจ ประธานชมรมบริหารแรงงานและพัฒนาอุตสาหกรรมนครราชสีมา ในฐานะกรรมการที่ปรึกษาของศูนย์

คำบรรยายภาพที่ 6

ตัวแทนจากประเทศไทย 6 คนประกอบด้วย คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P. นายกสมาคม คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ คุณภิญโญ ธันวาชร MCIPS, C.P.S., C.P.K. ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา คุณอนันต์ พัฒนะธเนศ กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา คุณอรุณี อุปถัมภากุล กรรมการฝ่ายวิจัยและพัฒนา และคุณไวยพจน์ ว่องวงศ์ภพ C.I.A. ที่ปรึกษาสมาคมฯ ได้เดินทางไปร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ Train the trainer workshop จัดโดย International Trade Centre - UNCTAD/WTO ระหว่างวันที่ 5-9 พฤษภาคม 2544 ที่ประเทศสิงคโปร์ ตามโครงการ MLS - Modular Learning System ในเนื้อหาวิชา IPSM - International Purchasing and Supply Management ในภาพมีชาวต่างชาติถ่ายร่วมด้วย 2 คน คือ Professor Wilhem Hugo และ Miss Margareta Funder จาก ITC

คำบรรยายภาพที่ 7-8

ใน workshop ตลอดทั้ง 5 วันนั้น ทุกคนจะต้องทำ presentation เพื่อให้ผู้ร่วมประชุมจากชาติอื่น ๆ ได้เห็นศักยภาพและความสามารถ พร้อมทั้งรับฟังคำติชมเพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข

คำบรรยายภาพที่ 9

เมื่อมาถึงวันสุดท้าย ทุกคนที่ร่วมใน Workshop ก็ถ่ายรูปร่วมกันเป็นที่ระลึก ประกอบด้วยตัวแทน จาก ITC และผู้รับการอบรมจาก 4 ประเทศได้แก่ ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย และ ฟิลิปปินส์

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 62 ประจำเดือนกรกฎาคม 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

นักจัดซื้อเตรียมถือ

DIPSM

โดย สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายก

DIPSM คืออะไร DIPSM เป็นคำย่อของ Diploma in International Purchasing and Supply Management นับเนื่องเป็นวุฒิบัตรที่มีระดับความเป็นสากล เพราะอยู่ภายใต้การกำกับและรับรองโดย ITC (International Trade Center) - UNCTAD/WTO ท่านสมาชิกทั้งหลายของสมาคมฯ ผู้พร้อมจะก้าวไปสู่ความเป็นนักโลจิสติกส์และซัพพลายเชนระดับสากล จึงเตรียมตัวสอบรับวุฒิบัตรนี้ได้แล้ว อย่างช้างวดแรกก็อีกสามสี่เดือนข้างหน้านี้

หากท่านยังจำได้วิสัยทัศน์ฯ ฉบับที่แล้ว (ฉบับที่ 61) เราได้เสนอข่าวโดยละเอียดของ DIPSM ไปแล้วโดยฝ่ายกิจการต่างประเทศว่า ITC ได้จัดทำ MLS (Modular Learning System) ให้เป็นเอกสารตำรับตำราที่จะใช้ถ่ายทอดความรู้ให้แก่นักจัดซื้อ นักบริหารพัสดุ โลจิสติกส์และซัพพลายเชนที่กระจายอยู่ทั่วโลกรวมถึงภูมิภาคแถบบ้านเรา ผู้ที่จะเข้าสอบรับวุฒิบัตร DIPSM ต้องผ่านการอบรม MLS ซึ่งมี 12 หมวดวิชา เรียกว่าต้องได้รับการเทรนเสียก่อน ฉบับนี้ผมจึงมาเล่าเรื่องที่ต่อเนื่องกันอันเป็นพัฒนาการไปสู่การเทรนดังกล่าว กล่าวคือถ้าจะต้องเทรนก็ต้องมีเทรนเนอร์เสียก่อนนั่นเอง

ใครคือเทรนเนอร์ เทรนเนอร์รุ่นแรก 6 คนผ่านการอบรมที่ประเทศสิงคโปร์ (จัดอบรมโดย ITC) จากนั้นเทรนเนอร์รุ่นแรกทั้ง 6 คนก็มาช่วยกันเทรนรุ่นที่สอง จำนวน 11 คนซึ่งไปจัดกันที่จังหวัดสุพรรณบุรีระหว่างวันที่ 8 ถึง 12 มิถุนายนที่ผ่านมานี้ โดยทาง ITC ก็ส่งคนมาช่วยดูแลอบรมให้เป็นไปตามมาตรฐานเดียวกันกับรุ่นที่สิงคโปร์ ดังนั้นตอนนี้ก็มีเทรนเนอร์รวมเป็น 17 คนแล้ว จากนั้นสมาคมฯ จะต้องจัดให้แต่ละคนหรืออย่างน้อยสองคนที่มีความรู้และความถนัดที่จะรับผิดชอบเทรนหนึ่งถึงสองหมวดวิชา แยกตามความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในงานที่แต่ละคนมีอยู่แล้ว ดังจะได้เอ่ยชื่อและหมวดวิชาให้ท่านได้ทราบต่อไปว่าใครรับผิดชอบวิชาอะไรกันบ้าง ซึ่งรับรองว่าท่านเห็นชื่อแล้วต้องร้องว่าใช่เลย

บทเพลงร้องและประเพณีของจังหวัดสุพรรณบุรีมีว่า "ไปสุพรรณฯ สามวันก็รวย" กลุ่มของเราทั้ง 17 คน บวกกับฝรั่งอีก 1 คน เข้าอบรมกันสี่คืนกับห้าวันในโรงแรม "คุ้มสุพรรณ" ทุกคนจึงมีสิทธิ์ฝันเป็นมหาเศรษฐีด้วยกันทั้งนั้น การอบรมที่นำโดย Miss Margareta Funder จาก ITC ผลักดันให้ผู้เข้ารับการอบรม ต้องเตรียมตัวอ่านหนังสือล่วงหน้ากันเป็นสัปดาห์เพื่อให้รู้เนื้อหาของแต่ละหมวดวิชา แล้วให้รับผิดชอบนำเสนอหมวดวิชาที่ตนได้รับมอบหมาย ตามด้วยเรื่องที่ตนถนัดอีกหนึ่งเรื่อง แค่นี้ก็เป็นภาระหนักหนาระหว่างสี่ห้าวันนั้น แต่ละคนกินนอนไม่เป็นเวลาช่วงเวลาอบรม เริ่มกันตั้งแต่แปดโมงเช้าไปถึงเกือบสองทุ่มทุกวัน ทุกคนแข็งขันเพราะรับอาสาจะเป็นเทรนเนอร์ให้แก่สมาคมฯ ไว้แล้ว ลีลาการเทรน การนำเสนอที่แสดงออกต้องมีความเป็นมืออาชีพ มิฉะนั้น ไม่ผ่าน ไม่ว่าจะเป็นมือเก่าทบทวนหรือมือใหม่หัดขับ บรรดามือเก่าถูกขัดเกลาจนกลมกลึง ส่วนมือใหม่จะถูกหล่อหลอมให้เข้าที่เข้าทาง จนเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์กันทั้งนั้น เรื่องที่จะนอนแล้วฝันเป็นมหาเศรษฐีกับเขาบ้าง ในระหว่างนั้นต้องพักเอาไว้ก่อน

ที่ผมพูดว่าเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์ เพราะว่าทั้งหมดทุกคนยังจะต้องเข้ารับการอบรมครั้งที่สองและสามในเดือนกรกฎาคมและสิงหาคมกันอีกหลักสูตรละสี่ห้าวัน คือหลักสูตร Case Writing Workshop และ Training Technique ตามลำดับ คราวนี้ละร้อยเปอร์เซ็นต์แน่ เราได้ความรู้และเทคนิคต่างๆ ในเชิงการเรียนการสอน ขณะที่ ITC ก็ได้รับคำแนะนำและความเห็นจากเราไปเพิ่มเติมเนื้อหาในบางหมวดวิชาให้เข้ากัน กับสิ่งแวดล้อมแถบภูมิภาคบ้านเราด้วยเหมือนกัน

สำหรับผมเองน่าจะต้องถูกมอบหมายให้รับผิดชอบอยู่หนึ่งหมวดวิชาเป็นแน่ อย่างไรก็ตาม ผมคิดว่าท่านคงมีคำถามผุดขึ้นในใจว่า ภาพรวมทุกวิชาเป็นอย่างไร ยากง่ายขนาดไหน จากที่ผมได้สัมผัส MLS (Coursebook) 12 หมวดวิชามากับตัวเอง ผมมีความรู้สึกอยากให้ท่านได้สัมผัสด้วยตัวท่านเองเหลือเกินเมื่อใดก็ตามที่

บริษัท เม้งเชง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002

มีโอกาสคล้าย ๆ กับผมไปดูภาพยนต์ที่สนุกตื่นเต้นมากเรื่องหนึ่ง เมื่อไปดูมาแล้วก็ อยากให้เพื่อนรักของผมไปดูบ้าง ฉันใดก็ฉันนั้น นี่คือคำตอบของผมว่าชุดวิชาของ เขาเยี่ยมยุทธ์ขนาดไหน แต่ละหมวดวิชาอ่านเข้าใจง่ายมีภาพประกอบ และจัดรูปแบบไว้น่าอ่านมีอยู่หนึ่งหรือสองหมวดวิชาหนาราว 80 หน้า นอกนั้นก็ร้อยกว่าขึ้นไปในขณะที่อีกบางหมวดวิชา มีความหนาประมาณเกือบ 300 หน้า ทั้งนี้ยังไม่รวม workbook และ answerbook อีกต่างหาก

สมาคมฯ ของเราได้กำหนดตารางเวลาการเทรนการสอบไว้แล้วในขณะนี้ และอยากให้สมาชิกทุกท่านได้ทราบล่วงหน้าว่า ในราวตุลาคมปีนี้ สมาคมฯของเรา ของสิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ ทั้ง 4 สมาคมน่าจะจัดได้พร้อมกัน โดยเป็นการเรียนการสอนเฉพาะ 4 วิชาแรก และมีการกะไว้เคร่า ๆ ว่า จะมีการสอบ 4 วิชาดังกล่าวนี้ในเดือนมีนาคมปีหน้า

จากนั้นเมษายนปีหน้า ก็เป็นการเรียนการสอนอีก 4 วิชาถัดไปคือวิชาที่ 5-6-7-8 และจะมีการสอบในเดือนกันยายน สำหรับอีก 4 วิชาท้ายสุดคือวิชาที่ 9-10-11-12 ก็จะเริ่มการเรียนการสอนในเดือนตุลาคมปีหน้า และไปสอบเอาเดือนมีนาคมของปีถัดไป

ทั้งหมดนี้เป็นโครงการที่พวกเราทั้ง 4 ประเทศตั้งใจเอาไว้ว่าจะทำพร้อมๆ กัน ส่วนจะได้ ตามที่ตั้งใจไว้นี้หรือไม่ก็ต้องคอยลุ้นกันต่อไป ค่าใช้จ่ายต่อ 4 วิชาน่าจะอยู่ที่ราวๆ สองสามหมื่นบาท

ต่อไปนี้คือรายชื่อของ MLS Trainers ทั้ง 17 คน แต่ทั้งหมดนี้ยังไม่มีสิทธิ์ไปเทรนผู้ใดทั้งสิ้นจนกว่าสมาคมฯ จะประกาศออกมาว่าได้พิจารณาตรวจสอบแล้วให้ใครเป็นเทรนเนอร์ในวิชาใด ซึ่งยังไม่สามารถประกาศได้ เนื่องจากยังมีเวอร์คช็อพที่ทั้ง 17 คนจะต้องไปร่ำเรียนกันอีก 2 คอร์ส ขณะนี้ก็เพียงแต่ขอประกาศชื่อให้รู้ไว้ เป็นเบื้องต้นก่อนก็แล้วกันว่าใครเป็นใคร

1 กิตติกร โชติสกุลรัตน์ Product Manager, Grand Siam Co.,Ltd.
2 เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ Managing Director, Alpha Management Consultant Co., Ltd.
3 ธนพัฒน์ พรรธนะประเทศ Materials Manager, Drycolor Pacific Ltd.
4 ภิญโญ ธันวารชร CP Supply Chain Manager, The Shell Company of Thailand Ltd.
5 ยุวดี ธนพานิช Purchasing Manager, Thai Beverage Can Ltd.
6 เยาว์ รักษ์สถาปัตย์ Operations Director for National EDI Computing Center
7 เยาวณี ตุลยะเสถียร Managing Director, STK Management & Consultants Co., Ltd..
8 รัตนา ฉันทกิจวัฒนา Contract Manager, The Shell Company of Thailand Ltd.
9 รัศมี เอี่ยมยิ่งพานิช Purchasing Manager, Unocal Thailand Ltd.
10 ราตรี เจนพัฒนกุล Managing Director, Benign International Co., Ltd.
11 วิเชียร เขมาวสุธี Logistics & Supply Chain Manager, Thai Advance Food (1991) Co.,Ltd.
12 ไวยพจน์ ว่องวงศ์ภพ Managing Director, Interexon Group
13 ศิริลักษณ์ พรรธนะประเทศ Purchasing Manager, Semiconductor Ventures International PCL.
14 สมเกียรติ ลีรัตนขจร DC & Logistics Department Manager – Consumer Products Division, Diethelm & Co., Ltd.
15 สุชาติ ประเสริฐสม Personnel & Administration Manager, Oce (Thailand) Limited
16 อนันต์ พัฒนะธเนศ General Manager, A.B.I.Group
17 อรุณี อุปถัมภากุล Corporate Procurement Manager, Foremost Friesland (Thailand) PCL.

ขอย้ำอีกทีนะครับว่า ทั้ง 17 คนดังกล่าวนามมานี้คือผู้ที่ได้เข้าไปอบรมใน Train the trainer workshop มาแล้ว แต่ยังไม่มีใครแม้แต่คนเดียวได้รับมอบหมาย ให้เป็น Trainer ในวิชาใดกันบ้าง

ก่อนจะจบก็มีข่าวฝาก 2 ข่าวคือ ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพฝากบอกมาว่า ในบ่ายวันอาทิตย์ที่ 5 สิงหาคม 2544 จะมีงาน C.P.S. Update ที่โรงแรมเอเชีย ผู้จะร่วมงานนี้ได้จะต้องเป็นผู้ที่ได้รับวุฒิบัตร C.P.S.ไปแล้วเท่านั้น มีรายการที่เด็ดน่าสนใจหลายอย่าง เป็นการเพิ่มคุณค่าให้แก่ผู้ใฝ่ความรู้ และเปิดโอกาสให้แลกเปลี่ยนทัศนะกันได้อย่างสร้างสรรค์และกว้างขวาง ท่านที่มี C.P.S.ต่อท้ายทำตัวให้ว่างเข้าไว้ แล้วไปเจอกันตามนัด แต่ต้องจองล่วงหน้าด้วยนะครับ

อีกข่าวหนึ่งมาจากฝ่ายกิจกรรมพิเศษ แจ้งมาว่า ในวันพุธที่ 25 กรกฎาคม 2544 เวลา 08.30-12.00 น. จะมีพิธีเปิดศูนย์ประสานงานภาคตะวันออก เฉียงเหนือของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ณ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา จะมีการลงนามความร่วมมือระหว่าง รองศาสตราจารย์เชิดชัย โชครัตนชัย อธิการบดีสถาบันราชภัฏนครราชสีมา กับ คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมของเรา จากนั้นท่านนายกสมาคมจะเป็นผู้บรรยายพิเศษในหัวข้อเรื่อง "บริษัทจะใช้ประโยชน์จากแผนกจัดซื้อให้เต็มที่ได้อย่างไร" งานนี้ท่านผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมา คุณสุนทร ริ้วเหลือง ให้เกียรติเป็นประธานในพิธี ผู้ใดประสงค์จะร่วมคณะไปกับท่านนายกและอุปนายก ก็แสดงความจำนงมาได้เลยครับ ฟรี...

และขอปิดท้ายฉบับนี้โดยการนำรูปถ่ายกิจกรรมมาให้ดูกันว่า มีอะไรที่ไหนเมื่อไร สมาชิกจะได้ไม่ตกข่าว สวัสดีครับ

ภาพที่ 1-2-3 เมื่อวันเสาร์ที่ 19 พฤษภาคม 2544 สมาคมจัดสัมมนาเรื่อง "กรมศุลกากรประกาศยกเลิกการส่งข้อมูล Invoice ทาง EDI และหลักเกณฑ์การทำ Post Review & Post Audit" โดย คุณไพศาล ชื่นจิตร หัวหน้าฝ่ายประมวลข่าวสำนักสืบสวนและปราบปราม กรมศุลกากร และคุณพรชัย คชรัตน์ รองกรรมการผู้จัดการ V-SERVE Group ได้กรุณาให้เกียรติมาเป็นวิทยากร

ภาพที่ 4-5 สมาคมฯ จัดรายการ Food for thought ครั้งที่ 16 เรื่อง "EDI กับธุรกิจ" เมื่อวันเสาร์ที่ 19 พฤษภาคม 2544 โดยท่านที่ปรึกษาของสมาคมฯ คุณเยาว์ รักษ์สถาปัตย์ Operations Director for National EDI Computing Center รายการอาหารสมอง (Food for thought) นี้เป็นบริการทางวิชาการที่มอบให้แก่สมาชิกตลอดชีพ ฟรี..... จัดเป็นประจำทุกเดือน

ภาพที่ 6-10 มีการจัด Train the trainer workshop อันเป็นความร่วมมือระหว่าง International Trade Centre - UNCTAD/WTO กับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ที่โรงแรมคุ้มสุพรรณ จังหวัดสุพรรณบุรี ระหว่างวันที่ 8-12 มิถุนายน 2544 เพื่อถ่ายทอดวิชาการทั้งหลายแหล่อันเกี่ยวกับ Purchasing and Supply Chain Management งานนี้ทาง ITC ส่ง Miss Margareta Funder มาคอยช่วยเหลือและดูแลให้เป็นไปในมาตรฐานเดียวกันกับการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทำกับประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์

ภาพที่ 11-13 ในระหว่าง Workshop ทุกคนต้องเตรียมตัวทำการบ้านมาเต็มที่อย่างดี จากนั้นจะต้องร่วมกันระดมสมองเพื่อจะแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ตลอดเวลาทั้ง 5 วัน

ภาพที่ 14-15 บรรยากาศเบา ๆ พักผ่อนแบบนี้ มีประเดี๋ยวเดียวเท่านั้นที่เหลือล้วนแต่หน้าดำคร่ำเครียดไม่เป็นอันกินอันนอน เพราะมีการบ้านให้อ่านให้เตรียมตัวกันดึกดื่น

ภาพที่ 16-17 เมื่อจบจาก Workshop ก่อนจะเดินทางกลับเข้ากรุงเทพฯ ก็แวะชมอนุสรณ์ดอนเจดีย์และวัดวาอารามในสุพรรณบุรี แม้แต่แหม่มก็เข้าวัดเสี่ยงเซียมซีกับพวกเราด้วยเหมือนกัน แต่อ่านคำทำนายออกหรือเปล่าก็ไม่รู้

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2250-7326-7 โทรสาร 0-2260-7328

E-mail : pscmt@thai.org Homepage : www.thai.org/pscmt/

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision
ฉบับที่ 63 ประจำเดือนสิงหาคม 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Buying into Competitiveness
จะซื้ออย่างไรให้แข่งกับชาวบ้านเขาได้

โดย ภิญโญ ธันวารชร MCIPS., C.P.S., C.P.K.
ประธานฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา

ในยุคโลกาภิวัตน์นี้ การแข่งขันเพื่อที่จะได้ครองตำแหน่งที่หนึ่ง หรืออย่างน้อยก็ในตำแหน่งที่ไม่เสียเปรียบคนอื่น ถือเป็นเรื่องปกติที่จะต้องทำให้ได้ มิฉะนั้นก็จะถูกกลืนจนล้มหายตายจากไป มีผู้ให้ข้อคิดไว้ว่าอย่าเพ้อฝันถึงสูตรสำเร็จชนิดที่จะเข้าอบรมสัมมนาวันเดียวก็จะมาพลิกสถานะการณ์บริษัทให้ฟื้นคืนชีพสมาคมฯจึงขอเสนอวิธีที่เป็นรูปธรรมและเป็นขั้นตอนมิใช่หลักสูตรสัมมนาที่ดูดีแต่ฉาบฉวยไร้สาระหรือนำไปปฏิบัติจริงไม่ได้

ผมขอกราบเรียนให้ท่านทราบว่าสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยได้ติดต่อกับ International Trade Centre - UNCTAD/WTO มา 3-4 ปีแล้วเพื่อที่จะเข้าร่วมโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในระดับนานาชาติ ที่เรียกว่า IPSM-International Purchasing & Supply Management และสมาคมได้แจ้งให้ท่านทราบผ่านทางวารสารวิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชนฉบับที่ท่านถืออยู่นี้อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

ในระยะหลังๆนี้มีบทความที่ถี่มากขึ้นโดยเริ่มจากบทความของคุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P. ท่านนายกสมาคมฯเขียนลงในฉบับที่ 54 ประจำเดือนพฤศจิกายน ปี 2543 ตามมาด้วยบทความของคุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. ท่านอุปนายกของสมาคม ในวารสารฉบับที่ 60 ประจำเดือนพฤษภาคมปีนี้ และบทความของคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. ประธานฝ่ายกิจกรรมต่างประเทศ ในวารสารฉบับที่ 61 ประจำเดือนมิถุนายน และบทความล่าสุดเป็นก็บทความของคุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. ท่านอุปนายกของสมาคมอีกครั้งหนึ่งในวารสารฉบับที่ 62ประจำเดือนกรกฎาคมที่เพิ่งจะผ่านไปนี่เอง และเพื่อให้เห็นภาพรวมผมใคร่ขอสรุปเหตุการณ์สำคัญบางช่วงเวลาให้ทราบเป็นสังเขปดังนี้

กุมภาพันธ์ 2544 International Trade Centre UNCTAD/WTO หรือขอเรียกย่อๆ ว่า ITCเปิดโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในระดับนานาชาติที่เรียกว่า IPSM International Purchasing & Supply Management ที่ปีนังประเทศมาเลเซียโดยมีคุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P. นายกสมาคม และคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. ประธานฝ่ายกิจกรรมต่างประเทศเป็นตัวแทนของประเทศไทยไปร่วมงานนี้

โปรดทราบว่า สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ได้เซ็นสัญญากับ International Trade Centre (UNCTAD/WTO) ในโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในระดับนานาชาติเช่นเดียวกันกับอีกหลายประเทศเช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินเดีย ศรีลังกา อินโดนีเซีย เป็นต้น

พฤษภาคม 2544 ITC และสมาคมจัดซื้อของทั้ง 4 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ ได้ประชุมกันที่สิงคโปร์ เพื่อปรึกษาหารือร่วมกัน ในการวางหลักสูตรการเรียนการสอน และการสอบของวิชา Modular Learning System (MLS) จากนั้น ITC ได้จัด Regional "Train the Trainer" Workshop รุ่นที่ 1 โดยมีตัวแทนจากประเทศไทยสิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์เข้าร่วมทั้งหมด 22 คน และมีเจ้าหน้าที่ของ ITC ได้แก่ Ms. Margareta Funder และ Professor Willem Hugo เป็นผู้ฝึกสอน

มิถุนายน 2544 ITC ร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยจัด National Repeat Workshop ที่จังหวัดสุพรรณบุรีเป็นเวลา 5 วัน โดยให้ Trainer คนไทยทั้ง 6 คนที่จบมาจากสิงคโปร์ ร่วมกับ Ms. Margareta Funder ทำการฝึกอบรม Trainer คนไทยรุ่นที่ 2 จำนวน 11 คนให้มีความสามารถในการสอนวิชา MLS ทั้ง 12 วิชาตามแบบแผนของ ITC อย่างถูกต้องเพื่อเสริมทีมงานของ Trainer ในประเทศไทยให้มีจำนวนมากเพียงพอที่จะรองรับกับงานในอนาคต

กรกฎาคม 2544 จัด Case Writing Workshop ที่พัทยาเป็นเวลา 4 วัน โดยมี Dr. Michael A. Mayo จาก ITC เป็นผู้ฝึกสอนให้แก่ Trainer ไทยจำนวน 13 คน ให้มีความสามารถในการเขียน Case Study ของวิชา MLS เพื่อช่วยเสริมการเรียนการสอนวิชา MLS ในรูปแบบใหม่ มีการฝึกการค้นหาให้พบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นใน Case ที่ตั้งไว้คืออะไรแน่ ทำการวิเคราะห์และจัดลำดับความสำคัญของปัญหาว่าปัญหาไหนควรจะได้รับการแก้ไขก่อนหลัง อีกทั้งให้ผู้เรียนได้ใช้ทักษะความสามารถ

บริษัท เม้งเชง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002
NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

ในการประยุกต์ใช้หลักวิชา MLS ที่ได้เรียนมาแก้ไขปัญหาดังกล่าวเปรียบเสมือนว่า ถ้าผู้เรียนได้ประสพกับปัญหาในการทำงานจริงๆแล้ว ผู้เรียนจะสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้ อย่างไรการเรียนและฝึกหัดแบบนี้เรียกว่า Outcome-Based Education ซึ่งท่าน Professor Willem Hugo ได้แนะนำในการใช้หลักการสอนนี้กับวิชา MLS เพราะว่าจะทำให้ผู้เรียนใช้ความคิดของตนเองในการแก้ไขปัญหาของการจัดซื้อจัดจ้างและซัพพลายเชนบนพื้นฐานหลักวิชา MLS ที่ได้เรียนไปบนหลักการที่ว่าการแก้ไขปัญหาข้อเดียวกันอาจจะมีหลายวิธีก็ได้ ขึ้นอยู่กับปัจจัยและองค์ประกอบของปัญหาของผู้เรียนหรือคนทำงานนั้นๆเป็นกรณีไป การเรียนแบบนี้เป็นการเรียนแบบพัฒนาด้วยความคิดของตนเองอย่างต่อเนื่องซึ่งจะดีกว่าการเรียนแบบท่องจำที่มักจะจำกัดความคิดของนักเรียนในวงแคบคือเน้นให้นักเรียนจดจำคำจำกัดความทฤษฎีแม่บทต่างๆ เป็นต้น

กลางเดือนสิงหาคม 2544 ITC และสมาคมของเราจะร่วมกันจัด Training Technique Workshop ที่พัทยาเป็นเวลา 5 วัน โดยมี Ms. Margareta Funder จาก ITC เป็นผู้สอน วัตถุประสงค์ของ Workshop นี้ก็คือ ให้ Trainer คนไทยทั้ง 17 คนได้เรียนรู้วิธีการสอนวิชา MLSในแบบมาตรฐานของ ITC ใหม่ๆ เพิ่มเติมมากขึ้นจากที่ได้ฝึกอบรมไปแล้ว เพื่อที่จะได้มีความสามารถที่จะถ่ายทอดวิชาการใหม่ๆ ของ MLS ให้ผู้เรียนได้อย่างดีและมีคุณภาพ

กลางเดือนพฤศจิกายน 2544 ITC จะจัด Regional Train the Trainer Workshop ที่มะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์ อีกครั้งหนึ่ง เพื่อที่จะให้ Trainer จำนวน 22 คนจากประเทศไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย และฟิลิปปินส์ได้มีโอกาสพบปะกันและแลกเปลี่ยนเทคนิคในการสอนวิชา MLS ของแต่ละประเทศ

จากการอารัมภบทมาพอสมควร ท่านผู้อ่านคงอยากจะทราบว่าหลักสูตรการเรียนการสอนวิชาการจัดซื้อจัดจ้างและซัพพลายเชนของ ITC ที่เรียกว่า MLS (Modular Learning System) นั้นเป็นอย่างไร วิชา MLS นี้ได้ถูกจัดทำขึ้นมาโดย ITC ด้วยความร่วมมือ และประสานงานระหว่าง The Chartered Institute of Purchasing & Supply (CIPS) ของประเทศอังกฤษ และ Achilles Management Consulting Limited เป็นหลักสูตร 12 วิชา เพื่อที่จะใช้เป็นเครื่องมือในการพัฒนา และปรับปรุงการบริหารการจัดการที่นำไปสู่ "Buying into Competitiveness"

ทาง ITC และสมาคมจัดซื้อของทั้ง 4 ประเทศได้จัดแบ่งวิชาทั้งหมดออกเป็น 3 กลุ่ม (cluster)ในแต่ละกลุ่มจะประกอบด้วย 4 วิชา และยังอาจจะมีวิชาภาคผนวก (Supplementary Modules) ช่วยเสริมเพิ่มเติมเนื้อหาสาระของวิชาหลักที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระยะเวลาต่างๆ ในอนาคต

Cluster ที่ 1 จะประกอบด้วย 4 วิชาดังนี้

- Module 1 Understanding the Corporate Environment (150 pages)
- Module 2 Specifying Requirements & Planning Supply (83 pages)
- Module 3 Analyzing Supply Markets (113 pages)
- Module 4 Developing Supply Strategies (100 pages)

Cluster ที่ 2 จะประกอบด้วย 4 วิชาดังนี้

- Module 5 Appraising & Shortlisting Suppliers (137 pages)
- Module 6 Obtaining & Selecting Offers (123 pages)
- Module 7 Negotiation (66 pages)
- Module 8 Preparing the Contract (136 pages)

Cluster ที่ 3 จะประกอบด้วย 4 วิชาดังนี้

- Module 9 Managing the Supply Contract (101 pages)
- Module 10 Managing International Logistics (167 pages)
- Module 11 Managing Inventory (247 pages)
- Module 12 Measuring Performance in Supply Management (230 pages)

การเรียนการสอน นั้นจะแบ่งเป็น 3 ภาคๆละ 6 เดือน เราจะเริ่มภาคแรกในเดือนตุลาคมปีนี้ภาคที่สองและสามก็เป็นปีหน้าซึ่งจะประกาศให้ทราบต่อไปเฉพาะภาคแรกในเดือนตุลาคมนี้จะเปิดให้ลงทะเบียนเฉพาะ Cluster ที่ 1 เท่านั้น ซึ่งมี 4 modules ตามที่บอกไปแล้ว ค่าลงทะเบียน 25,000 บาท ซึ่งจะได้รับหนังสือ Coursebook, Workbook และ Answerbook รวม 12 เล่มเป็นภาษาอังกฤษที่อ่านเข้าใจง่ายมาก เมื่อลงทะเบียนแล้ว สมาคมจะจัดการติวเข้มให้ฟรีทั้ง 4 modules โดยจะมีกำหนดการดังนี้

ติว module ที่ 1 ในวันศุกร์ที่ 26 และเสาร์ที่ 27 ตุลาคม 2544
ติว Module ที่ 2 ในวันศุกร์ที่ 23 และเสาร์ที่ 24 พฤศจิกายน 2544
ติว Module ที่ 3 ในวันศุกร์ที่ 25 และเสาร์ที่ 26 มกราคม 2545
ติว Module ที่ 4 ในวันศุกร์ที่ 23 และเสาร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ 2545

จากนั้นก็จะมีการสอบข้อเขียนทั้ง 4 วิชาของ Cluster 1 ในเดือนมีนาคม 2545 ข้อสอบของแต่ละวิชาทั้งหมดจะถูกจัดทำขึ้นโดยคณะกรรมการกลางของ ITC ค่าสมัครสอบกำลังอยู่ในระหว่างการเจรจาแต่คงไม่เกิน 4,000 บาท

ถ้าท่านสมัครเข้าโครงการนี้ ชำระเงิน 25,000 บาท ได้รับหนังสือไปศึกษาหรือเอาไปตั้งโชว์ในที่ทำงานแล้วไม่ทำอะไรต่อไปทั้งนั้นก็ได้ไม่มีใครว่าอะไร

แต่ถ้าท่านสมัคร-ชำระเงิน-รับหนังสือ 12 เล่มเอาไปศึกษาและเข้ารับการติวเข้มครบถ้วน ท่านจะได้รับ Certificate of attendance

ถ้าท่านสมัครเข้าสอบด้วยและสอบผ่านตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ท่านจะได้รับ Certificate of achievement

ถ้าท่านทำอย่างนี้ครบทั้ง 3 Clusters รวม 12 Modules สอบผ่านทั้งหมด ท่านจะได้รับ DIPSM - Diploma in International Purchasing and Supply Management ซึ่งออกโดย ITC (International Trade Centre) - UNCTAD/WTO ร่วมกันกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อ-พัสดุซัพพลายเชนของ 4 ประเทศคือ ประเทศไทย มาเลเซีย สิงค์โปร์ และฟิลิปปินส์

มาถึงตรงนี้ท่านผู้อ่านและท่านที่สนใจในเรื่องโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนในระดับนานาชาตินี้ คงจะมีคำถามอยู่ในใจว่าจะเริ่มสมัครได้เมื่อไร ขอเชิญสมัครได้แล้วครับตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป สมาคมฯ จะปิดรับสมัครในกลางเดือนกันยายนนี้ ถ้าท่านเป็นสมาชิกตลอดชีพสมาคมจัดซื้อจะลดราคาเหลือเพียง 20,000 บาท ถ้าเป็นสมาชิกประเภทรายปีจะเหลือ 22,000 บาท ถ้ามิได้เป็นสมาชิกก็เสียค่าสมัคร 25,000บาท

ถ้าปัจจุบันท่านรับผิดชอบเกี่ยวกับงานจัดซื้อจัดหาบริหารพัสดุโลจิสติกส์ซัพพลายเชนหรือท่านกำลังจะต้องรับผิดชอบงานดังกล่าวหรือท่านเป็นผู้บริหารระดับสูงที่ต้องการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงวิธีการทำงานในบริษัทของท่านเพื่อเพิ่มผลผลิตและผลกำไรให้มากขึ้น หรือท่านเป็นเจ้าของกิจการ SMEs และถ้าอยากจะเป็นรุ่นหนึ่ง ก็รีบหน่อยนะครับ

คำบรรยายภาพ

1 เมื่อวันเสาร์ที่ 21 กรกฎาคม 2544 สมาคมฯ จัดรายการ Food for Thought ครั้งที่18 ให้แก่สมาชิกประเภทตลอดชีพของสมาคมฯได้รับฟังฟรีโดยได้รับเกียรติจากคุณพลปิยะ ฐิติเวส Senior Manager, Supply Chain Development and Supply Chain Standard, Nestle Products เป็นผู้บรรยายเรื่อง How to apply ECR to downstream activities

2-3 พิธีเปิดศูนย์ประสานงานประจำภาคตะวันออกเฉียงเหนือของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ณ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา ในภาพเป็นการลงนามความร่วมมือระหว่าง รศ.เชิดชัย โชครัตนชัย อธิการบดีสถาบันราชภัฏฯและคุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมฯ จากนั้น ท่านรองผู้ว่าราชการจังหวัดนครราชสีมา นายสงวน รัฐนิรันดร์ ได้ทำพิธีตัดริบบิ้นเปิดที่ทำการศูนย์ประสานงานของสมาคมฯ

4-5 ในพิธีเปิดศูนย์ประสานงานของสมาคมฯ ประจำภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีชาวโคราช และจังหวัดใกล้เคียง จำนวนร้อยกว่าคน ได้ร่วมมาเป็นสักขีพยาน และรับฟังการบรรยายพิเศษในหัวข้อเรื่องบริษัทจะใช้ประโยชน์จากฝ่ายจัดซื้อให้เต็มที่ได้อย่างไร

6-7-8 สมาคมฯ ร่วมมือกับ International Trade Centre, ITC UNCTAD/WTO จัดเวอร์คชอพเรื่อง Case Writing ระหว่างวันที่ 5-8 กรกฎาคม 2544 โดย Dr. Machael A. Mayo บินตรงจากสหรัฐอเมริกามาเป็นผู้ฝึกสอนเทคนิคการเขียน Case และเทคนิคการนำไปใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพ งานนี้สมาคมฯ จัดส่งทีมงานไปเรียนรู้ 13 คนด้วยกันที่โรงแรมเซ็นจูรี่พัทยา

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-7 โทรสาร 0-2260-7328

E-mail : pscmt@thai.org Homepage : www.thai.org/pscmt

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision
ฉบับที่ 64 ประจำเดือนกันยายน 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Value Chain - ห่วงโซ่แห่งคุณค่า

โดย.....กิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S.
ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ

เมื่อ 4 ปีที่แล้ว ช่วงระยะเวลาหลังจากที่เศรษฐกิจของประเทศไทยเข้าสู่ภาวะวิกฤติไม่นานนัก หลายบริษัทปิดตัวเอง มีคนฆ่าตัวตาย ผู้คนตกงานกันอย่างน่ากลัว ท่านนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ได้เขียนบทความลงในจุลสารรายเดือนของสมาคมฉบับที่ 20 ประจำเดือนมกราคม 2541 ให้กำลังใจสมาชิกว่า แม้จะตกงานก็อย่าทำตัวเป็น Un-employed person แต่ต้องทำตัวเป็น Employable person คือพร้อมที่จะทำงานได้ทันทีถ้ามีโอกาส และอย่านั่งรอให้โอกาสวิ่งมาหาเองแบบบุญหล่นทับ แต่ต้องออกไปแสวงหาโอกาส หรือมิฉะนั้นก็ต้องสร้างโอกาสขึ้นมาเอง อย่าเพ้อฝันหรือตัดพ้อในเรื่องพรสวรรค์ แต่ต้องใช้พรแสวง บัดนี้ มีสัญญาณเตือนภัยเข้ามาอีกแล้ว ดังนั้นการเร่งพัฒนาตนเองให้มี Value หรือมีคุณค่าพอที่ผู้อื่นจะชวนให้ไปร่วมอยู่ใน value chain เดียวกันกับเขา จึงเป็นการกระทำที่ไม่อยู่ในความประมาท อีกทั้งเป็นจังหวะเหมาะที่ UNCTAD/WTO International Trade Centre (ITC) ได้พัฒนาหลักสูตร Diploma in International Purchasing & Supply Management (DIPSM) ส่งมาให้สมาคมเราได้ใช้พอดี จึงไม่ควรพลาดโอกาสอันดีนี้เป็นอันขาด ยังจำคำพูดของท่านนายกสมาคมที่เคยเตือนไว้ได้ดี ท่านบอกว่า อย่ารอให้ฝนตกเสียก่อนแล้วค่อยไปซ่อมหลังคา นอกจากจะเปียกมอมแมมแล้ว หลังคาก็ยังไม่หายรั่วด้วย

ท่านคงทราบแล้วว่า สมาคมได้ติดต่อกับ International Trade Centre - UNCTAD / WTO มาเป็นเวลา 3-4 ปีเกี่ยวกับโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชน จนกระทั่งมีการ kick off โครงการนี้ร่วมกัน 4 ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2544 ที่ผ่านมา และ ITC ยังได้จัด workshop ให้กับ Trainers ของสมาคมเป็นระยะๆ ตลอดเวลาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มีความมั่นใจว่า Trainers สามารถถ่ายทอดความรู้ต่างๆ ได้ตรงตามวัตถุประสงค์และเป็นไปในแนวทางเดียวกันหมดทุกประเทศ ขณะนี้สมาคมพร้อมแล้วที่จะจัดการฝึกอบรมตามโครงการ Modular Learning System (MLS) in International Purchasing and Supply Management (IPSM) สมาคมใคร่ขอให้รายละเอียดในหัวข้อวิชาต่างๆ ให้มากขึ้นจากที่เคยเกริ่นให้สมาชิกทราบมาก่อนหน้านี้

บริษัท เม้งเชง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002
NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

Modular Learning System (MLS) in International Purchasing and Supply Management (IPSM) เป็นชุดฝึกอบรมที่ประกอบด้วย 12 ชุดวิชา มีเนื้อหาการเรียนการสอนที่เป็นระบบสมบูรณ์แบบอย่างยิ่ง ครอบคลุมการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนอย่างครบถ้วน แต่ละชุดวิชาจะมีหนังสือหรือที่เรียกว่า Coursebook หนาต่างๆ กันไปตั้งแต่ 66 หน้าถึง 247 หน้าตามลักษณะของเนื้อหาในแต่ละชุดวิชา Coursebook นี้เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมดแต่อ่านเข้าใจง่ายมาก รูปแบบการพิมพ์ สีสัน การเรียงลำดับเนื้อเรื่องก็เป็นขั้นเป็นตอนชวนให้ติดตาม ผู้เรียนสามารถทำความเข้าใจได้ด้วยตนเอง Coursebook ทุกเล่มนั้นทางสมาคมสั่งซื้อจาก ITC โดยตรง เพราะเป็นลิขสิทธิ์ของ ITC จะไปทำสำเนาไม่ได้ นอกจาก Coursebook แล้วก็มีแบบฝึกหัดหรือที่เรียกว่า Workbook ให้ผู้เรียนได้ทดสอบความเข้าใจหลังจากการเรียน อีกทั้งมี Answerbook ไว้ให้เช็คคำตอบที่ถูกต้องได้ด้วย ผู้ที่ลงทะเบียนก็จะได้ Coursebook, Workbook และ Answerbook ตามจำนวนชุดวิชาไปศึกษาก่อน รายละเอียดของแต่ละชุดวิชามีดังนี้ค่ะ

Module 1 - Understanding the Corporate Environment

ในชุดวิชานี้จะเรียนถึงรูปแบบขององค์กร Corporate Culture, Mission เป้าหมายและนโยบายขององค์กร รวมถึงกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจขององค์กร และบทบาทหน้าที่ของฝ่ายจัดซื้อ การตั้งเป้าหมาย กลยุทธ์ และการดำเนินงานของฝ่ายจัดซื้อ

Module 2 - Specifying Requirements & Planning Supply

ว่าด้วยเรื่องการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ (Specification) ของสินค้าและบริการ เราจะมีวิธีกำหนดอย่างไรให้เกิดประสิทธิภาพ การกำหนดเรื่องปริมาณ การจัดส่งและบริการ และขั้นตอนวิธีการกำหนดความต้องการต่างๆ

Module 3 - Analyzing Supply Markets

การใช้ Supply Positioning Model ในการจัดกลุ่มพัสดุต่างๆ เพื่อใช้กลยุทธ์ในการซื้อที่ต่างกัน ขั้นตอนในการประเมิน market segments และข้อมูลที่จำเป็นการวิเคราะห์ supply market

Module 4 - Developing Supply Strategies

หลังจากที่เราสามารถวิเคราะห์ supply markets ใน module 3 แล้ว ใน module นี้ก็จะเรียนถึงการใช้กลยุทธ์ต่างๆสำหรับพัสดุที่อยู่ในกลุ่มที่ต่างกัน เช่น กลยุทธ์สำหรับพัสดุที่ใช้อยู่เป็นประจำ กลยุทธ์สำหรับพัสดุประเภท Bottleneck, Leverage และ Critical

Module 5 - Appraising & Shortlisting Suppliers

ก่อนที่เราจะซื้อขายกับซัพพลายเออร์ นักจัดซื้อจะต้องมีการประเมินซัพพลายเออร์ก่อน ซึ่งใน module นี้ก็จะเรียนถึงกรอบในการประเมินซัพพลายเออร์ Criteria และ Model ที่ใช้ในการประเมิน การให้คะแนนน้ำหนักในด้านความสามารถของซัพพลายเออร์และความจูงใจในการที่ซัพพลายเออร์ต้องการขายสินค้าให้เรา และวิธีการประเมินสถานะทางการเงินของซัพพลายเออร์

Module 6 - Obtaining & Selecting Offers

ใน module นี้จะเรียนถึงวิธีการเลือกซัพพลายเออร์และข้อเสนอจากซัพพลายเออร์สำหรับพัสดุต่างๆซึ่งต้องพิจารณาให้เข้ากับsupply strategy ของพัสดุนั้นที่ได้วิเคราะห์ไว้แล้ว การวิเคราะห์ข้อเสนอของซัพพลายเออร์ จำนวนซัพพลายเออร์ที่ควรมี และกระบวนการให้ได้มาซึ่งข้อเสนอของซัพพลายเออร์

Module 7 - Negotiating

เรียนถึงสิ่งที่ควรรู้ก่อนการเจรจา การวิเคราะห์คู่เจรจา การตั้งเป้าหมาย ในการเจรจาต่อรอง กลยุทธ์ในการเจรจา การติดตามและการประเมินผล การเจรจาต่อรอง

Module 8 - Preparing the Contract

ชุดวิชานี้จะว่าด้วยเรื่องการเตรียมการทำสัญญา เช่น สัญญาที่ดีควรจะประกอบด้วยเรื่องอะไรบ้าง ประเด็นที่จะต้องพิจารณาในการเตรียมสัญญา สัญญาชนิดต่างๆ ฯ

Module 9 - Managing the Supply Contract

หลังจากเรื่องการเตรียมสัญญาแล้ว ก็เป็นการบริหารสัญญา เช่น การวางแผนและการตั้งทีมบริหารสัญญา การประเมินและการควบคุมข้อตกลงต่างๆให้เป็นไปตามสัญญา การบริหารสัญญา การดำเนินการในกรณีที่มีการผิดสัญญา การสิ้นสุดสัญญา ฯ

Module 10 - Managing International Logistics

เป็นเรื่องกระบวนการนำสินค้าเข้า เช่น INCOTERMS วิธีการขนส่งระหว่างประเทศแบบต่างๆ เอกสารในการขนส่ง ประกันภัย ฯ Inbound Transport เครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในงานโลจิสติกส์ วิธีการบรรจุสินค้า การประเมินงานโลจิสติกส์

Module 11 - Managing Inventory

ชุดวิชานี้เรียนเรื่องการบริหารพัสดุคงคลังและคลังสินค้า การวางแผนเรื่องพัสดุคงคลัง ควรซื้อเท่าไร ควรซื้อเมื่อไร การประมาณการความต้องการพัสดุ การวางแผนและการบริหารคลังสินค้า เช่น สถานที่ตั้ง การออกแบบ อุปกรณ์ที่ใช้ในคลังสินค้า การเก็บข้อมูล ฯ

Module 12 - Measuring and Evaluating Performance

ท้ายสุดของงานต่างๆคือการประเมินผลเพื่อปรับปรุงซึ่ง ในชุดวิชาสุดท้ายนี้ว่าด้วยเรื่องกระบวนการประเมินผลงานต่างๆ การตั้งเป้าหมาย ขอบเขตในการประเมินผล วิธีการประเมินผลงานแบบต่างๆ การนำผลที่ประเมินได้ไปวิเคราะห์

ทั้งหมดนี้เป็นเพียงหัวข้อคร่าวๆสำหรับแต่ละชุดวิชาเพื่อให้ท่านพอมองภาพออกเท่านั้น ยังมีรายละเอียดอีกมากในแต่ละชุดวิชา จากความร่วมมือระหว่างสมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุซัพพลายเชนของ 4 ประเทศคือ มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ และไทย ร่วมกับ ITC จึงได้จัดการเรียนการสอนเป็นรูปแบบเดียวกัน คือแบ่งชุดวิชาทั้งหมดออกเป็น 3 Clusters ในแต่ละ Cluster มี 4 modules เรียงตามลำดับโดยใช้เวลาประมาณ 6 เดือน ท่านที่ลงทะเบียน

เรียนและเข้าเรียนทุกวิชา เมื่อจบแต่ละ Cluster ท่านจะได้รับ Certificate of Attendance และหากท่านสอบผ่านในแต่ละ Cluster ท่านจะได้รับ Certificate of Achievement ด้วย โดยข้อสอบนี้จะเป็นข้อสอบร่วมระหว่าง 4 ประเทศ ท่านใดที่ลงเรียนทั้ง 3 Clusters และสอบผ่านหมด จะได้รับ DIPSM - Diploma in International Purchasing and Supply Management ซึ่งออกโดย International Trade Centre - UNCTAD / WTO ร่วมกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อ-พัสดุชัพพลายเชนของทั้ง 4 ประเทศ

นับว่าเป็นโอกาสอันดีที่ทาง ITC ได้จัดโครงการนี้ขึ้นมา และนำความรู้มาถ่ายทอดกันถึงในประเทศไทย ในราคาที่ถูกกว่าการไปเข้าคอร์สของต่างประเทศมากหลายเท่าตัว ท่านที่สนใจสามารถขอให้สมาคมส่งรายละเอียดและวิธีการสมัครให้ท่านได้ สมาคมยินดีจะ attach file ให้ท่านทางอีเมล์ หรือส่งให้ทางโทรสาร หรือส่งไปรษณีย์ปกติก็ได้ สมาคมจะเปิดคอร์สใหม่ทุก 6 เดือน หากท่านพลาดแต่ละครั้งไป จะต้องรออีกถึง 6 เดือนจึงจะลงทะเบียนใหม่ได้ ถ้าต้องการจะเป็น DIPSM รุ่นแรกต้องรีบหน่อย คอร์สแรกจะเปิดสอนในเดือนตุลาคม 2544 และสอบในเดือนมีนาคม 2545 สมัครได้แล้วตั้งแต่บัดนี้นะคะ

คำบรรยายภาพที่ 1-2

ภาพค่ำหลังจากงานเปิดศูนย์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ของสมาคมฯ ที่สถาบันราชภัฏนครราชสีมา เมื่อวันพุธที่ 25 กรกฎาคม 2544 ขอขอบพระคุณอาจารย์ทั้งหลายที่กรุณาสละเวลาช่วยกันมาทำงานเป็นกรรมการบริหารศูนย์ ชาวอีสานคงได้รับประโยชน์จากศูนย์ของสมาคมฯ มากกว่าในอดีตอย่างแน่นอน

คำบรรยายภาพที่ 3-4

เมื่อวันอาทิตย์ที่ 5 สิงหาคม 2544 คณะกรรมการของฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ได้จัดรายการ C.P.S. Update โดยได้เชิญให้ผู้ที่ได้รับวุฒิบัตร C.P.S. ทั้งหลายมา update ความรู้ไม่ให้ตกรุ่น อีกทั้งร่วมกันทำกิจกรรมเสริมทักษะด้วย

คำบรรยายภาพที่ 5-6

เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 9 สิงหาคม 2544 พลตรี ทรงเกียรติ ส่งเจริญ ผู้อำนวยการโรงงานเภสัชกรรมทหาร ศูนย์การอุตสาหกรรมป้องกันประเทศและพลังงานทหาร ได้เชิญให้นายกสมาคมฯ ไปบรรยายเรื่อง เทคนิคการ จัดซื้อ และการเตรียมพร้อมเพื่อสู่กระบวนการบริหารชัพพลายเชนยุคใหม่

คำบรรยายภาพที่ 7-8

UNCTAD/WTO-International Trade Centre (ITC) ส่ง Ms. Margareta Funder มาเคี่ยวให้ MLS-Trainers ของสมาคมทั้ง 17 คน มีความสันทัดจัดเจนในเรื่องของ Training Techniques ที่โรงแรมเซ็นจูรี่พัทยา ระหว่าง 11-15 สิงหาคม 2544

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและชัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและชัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-7 โทรสาร 0-2260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 65 ประจำเดือนตุลาคม 2544/ สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Survival of the fittest
ใครดีใครอยู่

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

คำพูดที่ได้ยินบ่อยมากในช่วงนี้คือ....

เศรษฐกิจฉดฉอย.... เศรษฐกิจหยุดชะงัก.... ปลดพนักงาน.... สถานะการณ์โงหัวไม่ขึ้น....
และดูเหมือนว่าเหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นในวงกว้างกระจายไปทุกประเทศทั่วโลก
แล้วท่านล่ะ.... ท่านกำลังทำอะไรอยู่?

ชื่อเรื่องข้างบนที่ว่า Survival of the fittest นั้น ผมไม่ได้คิดเองหรอกครับ ผมไปลอกมาจากชื่อของบทความชิ้นหนึ่งในวารสารภาษาอังกฤษ "ASIAWEEK" ฉบับวันที่ 14 กันยายนที่เพิ่งจะผ่านไปไม่นานนัก ซึ่งเขาสาธยายถึงการต่อสู้อันดุเดือดของธุรกิจยุคใหม่ ในฉบับที่ว่านั้นยังมีอีกหลายบทความหลายบทวิเคราะห์ที่ผมคิดว่าน่าจะสรุปและเลือกหยิบยกบางประเด็นที่น่าสนใจเอามาถ่ายทอดให้ท่านผู้อ่านเก็บไปคิดกันดู เพื่อจะได้เตรียมตัวกันไว้ให้พร้อม มิให้เกิดเหตุการณ์ซ้ำซากเหมือนยุคฟองสบู่แตกในปี 2540

นักวิจารณ์ในวารสารนั้นเขาชี้ชัดฟันเปรี้ยงลงไปเลยว่าอาการป่วยทางเศรษฐกิจในภูมิภาคของเรานี้จะยังคงย่ำแย่อยู่ต่อไปอันเนื่องมาจากความป่วยไข้ของอเมริกา ผมขอหมายเหตุไว้ตรงนี้ว่าบทความของเอเชียวีคชิ้นนี้เขาได้วิเคราะห์ไว้ก่อนที่ตึกเวิลด์เทรดจะโดนถล่ม มาตอนนี้ก็แน่นอนละครับว่าหลังจากเหตุการณ์มหาวินาศของตึกเวิลด์เทรด อาการป่วยทางเศรษฐกิจจะยิ่งหนักเข้าไปอีกไม่รู้ว่ากี่เท่าต่อกี่เท่า เราทราบกันดีอยู่แล้วว่าถ้าอเมริกาแย่ ญี่ปุ่นก็จะแย่ และก็แน่นอนว่าถ้าอเมริกาและญี่ปุ่นแย่ ไทยเราก็ยิ่งแย่ ไทยเราพึ่งพาปัจจัยภายนอกมากเกินไปหรือเปล่าก็ไม่รู้

เขามีตัวเลขที่สำรวจไว้ก่อนเกิดเหตุการณ์สะท้านโลกว่าเศรษฐกิจของแต่ละประเทศในภูมิภาคนี้เหมือนคนไข้ป่วยหนักที่ทรุดยาวและมองไม่ออกว่าจะฟื้นเมื่อไร เป็นต้นว่าธุรกิจด้านไฮเท็คก็กำลังประสบปัญหา ส่งผลให้อัตราการว่างงานของคนญี่ปุ่นเพิ่มสูงขึ้นอย่างน่ากลัว บริษัทฮิตาชิกำลังปลดคนงานในญี่ปุ่นออก 10,000 คน และปลดคนในสิงคโปร์อีก 2,600 คน การรวมตัวกันของฮิวเล็ตแพ็คการ์ดกับคอมแพ็คก็จะส่งผลให้ตำแหน่งงานในเอเชียหายไป 13,000 ตำแหน่ง ขณะที่ผมเขียนบทความนี้ หนังสือพิมพ์ของไทยเราก็พยากรณ์ว่าภายในสิ้นปีนี้คนไทยจะเตะฝุ่นถึง 2 ล้านคน

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002

ฮ่องกงและสิงคโปร์ก็ประสบปัญหาเละตุ้มเป๊ะไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน ประเทศไทยที่รักของเราก็ตั้งงบประมาณติดลบ ทุกประเทศในภูมิภาคนี้มีตัวเลขจีดีพีลดลงจากปีก่อนทั้งนั้น จีดีพีก็เปรียบเสมือนสุขภาพทางการเงินของแต่ละประเทศ เช่น ปากีสถานลดจาก 3.8% เหลือ 3.7% อินเดียลดจาก 6.4% เหลือ 5.5% จีนลดจาก 8.0% เหลือ 7.6% ไต้หวันลดจาก 6.0% เหลือเพียง 1.4% เกาหลีใต้จาก 8.8% ลดลงเหลือ 3.2% ฮ่องกงลดฮวบจาก 10.5% เหลือเพียง 2.3% ส่วนญี่ปุ่นลดจาก1.5% กลายเป็นติดลบ -0.2% สำหรับสิงคโปร์ยิ่งแย่กว่าใครเพราะลดจาก 9.9% กลายเป็นติดลบ -0.3% มาเลเซียแม้จะไม่ติดลบก็ลดจาก 8.5% เหลือเพียง1.1% ฟิลิปปินส์ลดจาก 3.9% เหลือ 2.3% เวียดนามดูจะค่อยยังชั่วหน่อยเพราะลดจาก 6.1% เหลือ 5.9% ส่วนอินโดนีเซียจาก 4.8% เหลือ 2.6% สำหรับไทยเรานั้นลดจาก 4.4% เหลือ 2.2% และเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่นก็พบว่า ในยุโรปคือกลุ่มอียู ลดจาก 3.3% เหลือ 2.6% ส่วนอเมริกาก็ฟุบจาก 5.0% เหลือเพียง 1.7%

ทั้งหมดที่กล่าวมานี้ก็เป็นเครื่องยืนยันนั่งยันได้ชัดเจนที่สุดว่าแย่ไปหมดทั่วโลก และขอย้ำว่า ตัวเลขทั้งหมดที่กล่าวมานี้เป็นตัวเลขที่สำรวจไว้ก่อนวินาศกรรมตึกเวิลด์เทรด คอยติดตามดูต่อไปว่าหลังจากเหตุการณ์มหาวินาศนี้แล้ว อาการจะทรุดหนักหนาสาหัสยิ่งกว่านี้เพียงใด

ขณะนี้ทัวร์ที่จะพานักท่องเที่ยวจากอเมริกาและญี่ปุ่นมาเที่ยวประเทศไทย ได้ขอยกเลิกการจองไปเกือบทั้งหมดเลย สายการบินทั่วโลกปลดพนักงานออกเป็นว่าเล่นมากกว่าแสนคนแล้วเพราะคนหวาดผวากับเครื่องบิน บางสายการบินก็ออกประกาศล้มละลายไปแล้วก็มี หนังสือพิมพ์พาดหัวน่ากลัวทุกวัน อ่านตอนแรกแล้วขวัญกระเจิง แต่ตอนนี้ชินเสียแล้ว ลองดูตัวอย่างนะครับ

ไทยทรุดยาว สถานะการณ์น่าห่วง ชี้สิ้นปีคนเตะฝุ่นเพิ่มถึงสองล้านคน เศรษฐกิจโลกทรุดต่อเนื่อง สายการบินใหญ่ของสหรัฐประกาศปลดพนักงานพร้อมลดเที่ยวบิน ท่องเที่ยวเอเชียลูกค้าหาย คนอเมริกันยุโรปผวาไม่กล้าเดินทางโดยเครื่องบิน หุ้นซอฟท์แวร์เมืองโรตีตกฮวบเงินหายกว่าพันล้านดอลล่าร์ สัญญาณอันตรายทางเศรษฐกิจ บรรดาเซียนชี้พายุยักษ์กำลังซัดกระหน่ำ

คงพอเห็นภาพรวมทั่วโลกได้ชัดเจนนะครับ ไม่ว่าที่ไหนก็แย่ด้วยกันทั้งนั้น วิกฤติการณ์ครั้งนี้ทุกประเทศทั่วโลกโดนด้วยกันอย่างทั่วถึง อยู่ที่ว่า ประเทศไหนจะมียุทธศาสตร์อะไรเพื่อที่จะเอาตัวเองให้อยู่รอดปลอดภัยหรือเจ็บตัวน้อยหน่อย ท่านกับผมก็เช่นกัน การนั่งปลงอนิจจังคงไม่ช่วยอะไรได้ น่าจะตั้งยุทธศาสตร์ไว้ให้ดีว่าจะทำอย่างไร ตอนนี้ต้องคิดอ่านหาหนทางทำให้ตัวเองอยู่รอดปลอดภัยไว้ก่อนเป็นลำดับแรก จากนั้นจึงคิดเรื่องอื่นต่อไป อย่าตระหนกแต่จงเตรียมพร้อมและใช้สติปัญญาเพื่อรับมือกับปัญหาทุกรูปแบบ คิดหายุทธศาสตร์ใหม่ที่จะแปรวิกฤติให้เป็นโอกาส

ท่านที่ว่างงานอยู่ตอนนี้ ก็อย่าท้อแท้ อย่าทำตัวเป็น Unemployed person แต่ต้องทำตัวให้เป็น Employable person คือเป็นผู้ที่มีคุณสมบัติบางประการที่เขาอยากได้ไปช่วยเขาคิดอ่านหรือทำงานให้เขา เชื่อผมเถอะครับว่า การศึกษาเพิ่มเติมอย่างไม่หยุดหย่อนนั้นเป็นวิธีที่ทำให้ตัวเองมีคุณค่า ความรู้ที่เรียนมาจากมหาวิทยาลัยหรือจากโรงเรียนนั้นไม่พอใช้งานในโลกปัจจุบันหรอกครับ ต้องหาใหม่เพิ่มเติมเข้าไปอีกและต้องทำต่อเนื่องตลอดเวลา ไม่มีบริษัทไหนเขาอยากจะจ้างคนที่มีวิธีการทำงานแบบเก่าและมีระบบความคิดอย่างเก่าไปอยู่ร่วมบริษัทหรอกครับ นอกจากจะไม่สามารถช่วยอะไรเขาได้แล้ว ยังอาจจะเอาขาไปราน้ำเสียด้วย การเรียนนั้นแม้จะต้องเสียเงิน ก็อย่าไปคิดว่าเป็นค่าใช้จ่าย เพราะแท้ที่จริงมันคือการลงทุน ซึ่งสามารถถอนทุนคืนได้ในภายหลัง

การเป็นสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ก็เป็นวิธีลงทุนที่แสนจะราคาถูกและคุ้มค่าหลายร้อยเท่า สมาชิกรายปีจ่ายแค่ร้อยเดียว สมาชิกตลอดชีพก็จ่ายเพียง 600 บาท ได้รับข่าวสารข้อมูลฟรีต่อเนื่องตลอดเวลาทุกเดือน เข้ารับการอบรมสัมมนาก็ได้ส่วนลดเป็นพิเศษ อีกทั้งยังมีรายการเก็บเกี่ยวหาความรู้ทั้งประเภทฟรีและประเภทราคาย่อมเยา สนใจจะได้ข้อมูลเพิ่มเติมก็ลองเข้าไปดูในเว็บไซต์ของสมาคมหรือจะโทรศัพท์ โทรสาร อีเมล์ ติดต่อไปที่สมาคมก็ได้ตามแต่จะสะดวกวิธีไหน

เรื่องการเรียนรู้หรือพัฒนาเพิ่มเติมนั้น ต้องทำไปเรื่อย ๆ ตลอดเวลาเป็นนิสัย การจะมาขวนขวายหาเอาตอนที่เดือดร้อนนั้น ทำไม่ทันหรอกครับ ผมเคยพูดเคยเขียนไว้หลายครั้งแล้วว่า ต้องซ่อมหลังคาตอนที่ฝนยังไม่ตก ถ้าขึ้นไปซ่อมในระหว่างฝนตก นอกจากจะไม่สำเร็จแล้วแล้วยังมอมแมมน่าสมเพชอีกด้วย เอกสารสิ่งพิมพ์หรือข้อมูลที่สมาคมจัดส่งให้ท่านเป็นรายเดือนนั้น ท่านควรจะบริหารเวลารีบอ่านก่อนที่โอกาสจะผ่านเลยไป และเมื่ออ่านแล้วก็ไม่จำเป็นจะต้องไปเข้าอบรมสัมมนาหรือร่วมรายการทุกครั้งหรอกครับ แต่ควรต้องอ่านเสมอเพื่อติดตามเหตุการณ์ให้ทันว่า ชาวบ้านเขากำลังทำอะไรกันอยู่ ตัวเราเองกำลังยืนอยู่ตรงไหน เราจำเป็นจะต้องทำอะไรต่อไปหรือไม่เพื่อจะไม่ถูกทิ้งให้อยู่ข้างหลังอย่างเดียวดาย

การเรียนการสอบเพื่อรับวุฒิบัตร ก็เป็นเรื่องที่ควรพิจารณา อย่าไปเชื่อตามบางคนที่มักจะถามแบบไม่สร้างสรรค์นักว่า มีหน่วยราชการไหนรับรองวุฒิบัตรของสมาคมหรือยัง อย่างน้อยท่านก็รู้ตัวท่านเองว่าท่านรู้และไม่รู้ในเรื่องอะไร ถ้ารอจนกระทั่งเป็น requirement ขึ้นมาเมื่อไรละก้อ ฝนตกหนักแล้วครับ และในขณะนี้หลายบริษัทหลายหน่วยงานก็เร่งส่งพนักงานตัวเองเข้ามาสอบกันอย่างหนาตา บางบริษัทก็ติดต่อให้สมาคมไปจัดสอบให้ถึงที่เป็นกรณีพิเศษก็มี

การสอบ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) และ C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) นั้น สมาคมดำเนินการจัดสอบไปแล้วทั้งสิ้น 30 รุ่น โดยจะสอบในวันอาทิตย์สัปดาห์สุดท้ายของแต่ละไตรมาส ยกเว้นเสียแต่ว่าเพื่อความเหมาะสมบางประการก็จะย้ายวันสอบเล็กน้อย เป็นต้นว่า การสอบครั้งถัดไปซึ่งเป็นครั้งที่ 31 ปกติจะต้องสอบในวันอาทิตย์สุดท้ายของไตรมาสซึ่งตรงกับวันอาทิตย์ที่ 30 ธันวาคม 2544 แต่สมาคมเห็นว่าอาจจะไม่เหมาะสมนัก จึงเลื่อนมาสอบให้เร็วขึ้นหนึ่งสัปดาห์ โดยจะสอบในวันอาทิตย์ที่ 23 ธันวาคม ท่านที่สนใจก็คอยฟังข่าวและสมัครได้ในเดือนหน้า

ขณะนี้สมาคมได้ก้าวไปอีกขั้นหนึ่งถึงระดับอินเตอร์แล้ว โดยร่วมมือกับสมาคมพันธมิตรในวงการจัดซื้อบริหารพัสดุโลจิสติกส์และซัพพลายเชนในหลายสิบประเทศและร่วมมือกับองค์การสหประชาชาติ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) ได้พัฒนาหลักสูตร DIPSM - Diploma in International Purchasing and Supply Management ซึ่งมีวิชาต้องเรียนรู้กัน 12 หมวดวิชา หากสอบผ่านก็จะได้รับ DIPSM ซึ่งออกโดยองค์การสหประชาชาติที่ว่า ร่วมกับสมาคมทั้งหลายที่อยู่ในโครงการ รุ่นแรกมีผู้สมัครเข้าเรียนแล้วกว่า 30 คน จะเริ่มติวเข้มวิชาที่หนึ่งในวันที่ 26-27 ตุลาคมนี้ และเฉพาะรุ่นแรกนี้เท่านั้นที่สมาคมยอมลดราคาให้เป็นพิเศษคือ ถ้าเป็นสมาชิกตลอดชีพจะจ่ายเงินเพียงสองหมื่นบาทซึ่งรวมค่าหนังสือ ค่าติวเข้ม และค่าสอบ หากสนใจต้องรีบหน่อยเพื่อจะได้สิทธิพิเศษนี้และยังได้ชื่อว่าเป็นรุ่นแรกอีกด้วย หากต้องการรายละเอียด ติดต่อไปโดยด่วนเลยครับ เราจะส่งข้อมูลให้ทางโทรสารหรือทางไปรษณีย์ หรือ attach file ให้ทางอีเมล์ก็ไม่ขัดข้อง นึกไว้เสมอว่า สมาคมคือมิตรแท้ของท่าน

ขณะนี้จิตใจผู้คนทั้งโลกห่อเหี่ยวไปหมด สมาคมจึงขอเชิญชวนทุกท่านเตรียมตัวออกไปพักผ่อนผสมผสานกับการสร้างความดีให้สังคมไทย งานแรกคือวันพุธที่ 5 ธันวามหาราช ซึ่งเป็นวันหยุดงานของพวกเรา ขอเชิญชวนสมาชิกร่วมเดินทางไปกับสมาคมเพื่อร่วมกิจกรรมปลูกป่าเฉลิมพระเกียรติเพื่อถวายเป็นพระราชกุศล พร้อมกับการท่องเที่ยวพักผ่อนเชื่อมสายสัมพันธ์อันแนบแน่นของครอบครัวเนื่องในวันพ่อแห่งชาติ โปรดดูรายละเอียดในโบรชัวร์ที่แนบมานี้

อีกงานหนึ่งคือวันอาทิตย์ที่ 9 ธันวาคม เวลา 05.00-09.00 น. ศูนย์ภูมิภาคของสมาคมประจำภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ร่วมกับสถาบันราชภัฏนครราชสีมา จัดงานเดิน-วิ่ง มินิฮาล์ฟมาราธอน ณ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา สมาชิกที่อยู่ในย่านนั้นกรุณาติดต่อโดยตรงที่ศูนย์ของสมาคมฯ โทรศัพท์ 044 272 940 หรือ 044 257 789 ท่านที่อยู่ในกรุงเทพฯก็ติดต่อจองได้ที่สมาคม

คำบรรยายภาพ

1 2
เมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2544 สมาคมฯพาสมาชิกตลอดชีพไปเยี่ยมชมโรงงานการ์ดิเนียฟู้ดส์ และบริษัทไทยน้ำทิพย์ ผู้ผลิตโค้ก

3
กันยายน 2544
สมาคมจัดรายการ Food for thought อันเป็นบริการทางวิชาการให้แก่สมาชิกตลอดชีพของสมาคมโดยไม่คิดมูลค่าเป็นประจำทุกเดือน ในภาพคือคุณปริญญา ใต้ธงชัย รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท สตาร์ปริ้นท์ จำกัด ให้เกียรติมาบรรยายเรื่อง ECR Upstream side - synchronized supply เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2544

4 5 6
สมาคมพาสมาชิกตลอดชีพไปทัศนศึกษาที่บริษัทโลตัส คริสตัล และเยี่ยมชมปฏิบัติการของท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบังในส่วนของบริษัท TIPS เป็นผู้บริหาร เมื่อวันที่ 8

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-7 โทรสาร 0-2260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 66 ประจำเดือนพฤศจิกายน 2544 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Not and expenditure, it's an investment!

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

ฉบับที่แล้วผมเขียนเล่าให้ท่านทราบว่า ขณะนี้สมาคมได้ร่วมมือกับสมาคมพันธมิตรในวงการจัดซื้อบริหารพัสดุโลจิสติกส์และซัพพลายเชนในหลายสิบประเทศ และร่วมมือกับองค์การสหประชาชาติ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) ได้พัฒนาหลักสูตร DIPSM - Diploma in International Purchasing and Supply Management ซึ่งมีวิชาต้องเรียนรู้กัน 12 หมวดวิชา โดยจัดการเรียนการสอน เป็นแบบ Modular Learning System - MLS หากสอบผ่านก็จะได้รับ DIPSM ซึ่งออกโดย องค์การสหประชาชาติที่ว่านั้นร่วมกับสมาคมทั้งหลายที่อยู่ในโครงการนั้น บัดนี้ขอเรียนให้ทราบว่า ทั้งที่ค่าสมัครเรียนและสอบรวมหมดทั้ง 12 วิชาเป็นเงินคนละ 60,000 บาท แต่น่าทึ่งเป็นอย่างยิ่งที่มีผู้สมัครเข้าร่วมโครงการ DIPSM ในรุ่นแรกนี้ถึง 40 คน หมายความว่าทุกคนรู้ว่าการศึกษานั้นมิใช่ค่าใช้จ่าย แต่เป็นการลงทุน! (Not an expenditure, it's an investment!)

สมาคมได้จัดการอบรมเฉพาะวิชาที่ 1 ไปแล้วในหัวข้อเรื่อง Understanding the Corporate Environment เมื่อวันศุกร์ที่ 26 เสาร์ที่ 27 ตุลาคม ซึ่งสมาคมได้รับความอนุเคราะห์ร่วมมือเป็นอย่างดียิ่งจากวิทยากรของโครงการ MLS ซึ่งได้กรุณามาบรรยายให้ฟรี การบรรยายหรืออบรมในแต่ละครั้งจะมีวัตถุประสงค์ให้ผู้สมัครร่วมโครงการเข้าใจวิธีการใช้หนังสือแต่ละเล่มที่แจกให้ว่าควรทำอย่างไรจึงจะเกิดประโยชน์สูงสุดนอกจากนั้นก็จะบรรยายเนื้อหาในหัวข้อต่างๆ ประกอบไปด้วยเพื่อลดความยุ่งยากในการไปอ่านเองหรือทำความเข้าใจเอาเอง ขณะฟังบรรยายหากยังสงสัยตอนไหนก็ถามเพิ่มเติมได้หรือจะอีเมล์มาถามภายหลังก็ยังได้

ขอบันทึกไว้ตรงนี้เพื่อแสดงความขอบคุณต่อวิทยากรทั้ง 8 ท่านคือ วันแรกประกอบด้วย คุณไวพจน์ ว่องว ภพ คุณเยาวณี ตุลยะเสถียร คุณเยาวรักษ์สถาปัตย์ และคุณอนันต์ พัฒนะธเนศ วันที่สองประกอบด้วยผมเองตามด้วยคุณสุชาติ ประเสริฐสม คุณอรุณี อุปถัมภากุล และคุณภิญโญ ธันวารชร

สำหรับวิชาที่ 2 เรื่อง Specifying Requir ments and Planning Supply นั้นจะบรรยายกันในวันศุกร์ที่ 23 เสาร์ที่ 24 พฤศจิกายน โดยวิทยากรอีกชุดหนึ่ง ซึ่งมีทั้งหน้าเก่าและหน้าใหม่ซึ่งถ้าผู้เข้าร่วมโครงการได้อ่านหรือศึกษาล่วงหน้าบ้างก่อนจะมาฟังบรรยาย ก็จะเป็นประโยชน์ต่อตนเองมากยิ่งขึ้น

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002

แต่แม้จะไม่มีเวลาอ่านล่วงหน้า เข้ามาฟังกันสด ๆ เลยก็ยังได้ประโยชน์อยู่ดี และหากบังเอิญติดภาระกิจสำคัญไม่สามารถมาเข้าฟังได้ก็ไม่เป็นไร เพราะยังมีหนังสือ Coursebook, Workbook และ Answerbook สำหรับไปอ่านศึกษาและทำแบบฝึกหัดพร้อมทั้งตรวจคำตอบด้วยตัวเองได้

ในเดือนธันวาคมมีวันหยุดมากไปหน่อย เราก็เลยไม่มีการบรรยาย แต่จะไปจัดบรรยายวิชาที่ 3 เรื่อง Analyzing Supply Markets ในวันศุกร์ที่ 25 เสาร์ที่ 26 มกราคมปีหน้า และบรรยายวิชาที่ 4 เรื่อง Developing Supply Strategies ในวันศุกร์ที่ 23 เสาร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ จากนั้นก็จะสอบในเดือนมีนาคม ซึ่งจะแจ้งกำหนดวันสอบที่แน่นอนให้ทราบต่อไปในเร็ววันนี้

ท่านที่สมัครไม่ทันในรุ่นที่หนึ่งก็โปรดอดใจรอสมัครในรุ่นถัดไปคือรุ่นที่สอง สมาคมจะเปิดรับสมัครในเดือนเมษายนปีหน้า แต่ถ้าใจร้อนอยากจะร่วมอยู่ในรุ่นที่หนึ่งนี้โดยจะขอสมัครเข้ามาตอนนี้ก็ได้ซึ่งก็ต้องทำใจว่ายอมเสียสละไม่ได้เข้าฟังบรรยายวิชาที่หนึ่งเพราะเขาผ่านกันไปแล้ว ถ้าทำใจได้ก็สมัครเข้ามาเลย มิได้หวงห้ามแต่ประการใด ยังไงก็ยังดีกว่าไปสมัครในรุ่นที่สอง เพราะราคาพิเศษ 20,000 บาท(ต่อ 4 วิชา)รวมค่าสอบนี้ มีให้เฉพาะรุ่นแรกเท่านั้น รุ่นถัดไปจะไม่ลดราคาแล้วครับ แต่คิดราคาปกติคือ 25,000 บาทต่อ 4 วิชา ดังนั้น ยอดค่าใช้จ่ายรวมก็จะเพิ่มจาก 60,000 บาท เป็น 75,000 บาท

ท่านอาจต้องการทราบว่า รุ่นแรก 40 คนนี้เขาเป็นใคร ทำงานอยู่ในบริษัทใดกันบ้าง ผมขอสรุปสั้น ๆ ว่า ในจำนวน 40 คนของรุ่นแรกนี้เป็นสุภาพสตรีเสีย 27 คน อีก 13 คนเป็นสุภาพบุรุษ บางท่านก็ออกเงินค่าเรียนเอง ในขณะที่บางท่านก็เบิกค่าใช้จ่ายจากบริษัท ทั้ง 40 คนนี้มาจากบริษัทหลากหลายพอสมควร เช่น Advance Paging, ลำปางฟู้ดส์, Seiko P&C, Daimler Chrysler, Samart Telecom, Minor Dairy, The Minor Food Group, Thai Offset, ชิมฮงเคมีภัณฑ์, Viny Thai, ABB, Aventis Pharma, Industrial Power, TelecomAsia, Toyo Valve, Property Care Services, ประสิทธิ์พัฒนา, Seagate Technology, Securicor, Advance Magnetic Materials, องค์การเภสัชกรรม, Honey Well Systems, Caltex, Rohm and Haar Chemical, บ้านปู, Joint Venture BCKT, อุดรแสงสถิตย์, Tietex Asia, ไทยภัณฑ์ อินเตอร์แนชั่นแนล, C.P.Crop, โรงพยาบาลกรุงเทพ, DHL International, Federal Electric Corp., ผาแดง อินดัสตรี้

ท่านที่ไม่มีโอกาสได้เข้าเรียนจะด้วยเหตุผลใดก็ตามที ผมขอเก็บเอาเนื้อหาอย่างย่อของวิชาที่ 1 เรื่อง Understanding the Corporate Environment ซึ่งแปลเป็นไทยว่า "ความเข้าใจในสภาพแวดล้อมขององค์กร" มาเล่าสู่กันฟังเล็กน้อยว่า ในวิชาที่หนึ่งนี้เขาแบ่งออกเป็น 6 บทดังนี้

บทที่ 1 - Introduction เป็นบทนำซึ่งจะทำให้ผู้เรียนเข้าใจความหมายของสภาพแวดล้อมขององค์กรว่าคืออะไร และมีอิทธิพลหรือมีผลต่อการตัดสินใจของฝ่ายจัดซื้อและซัพพลายประการใดบ้าง

บทที่ 2 - Which Type is Your Organization? ในบทนี้ก็จะสอนให้รู้ว่าในองค์กรแบบต่าง ๆ กันนั้นฝ่ายจัดซื้อและซัพพลายมีอะไรแตกต่างกันบ้าง มีการพิจารณาเปรียบเทียบหน่วยงานของรัฐ ของเอกชน ขององค์ขนาดใหญ่และองค์กรขนาดกลางและเล็ก (SMEs)

บทที่ 3 - Corporate Culture, Mission, Goals & Policies ซึ่งจะกล่าวอธิบายให้เข้าใจว่า วัฒนธรรมในองค์กรจะส่งผลต่อพันธกิจ เป้าหมาย นโยบาย อย่างไรบ้าง และจะส่งผลต่อไปถึงยุทธศาสตร์องค์กรด้วยหรือไม่อย่างไร และอธิบายให้เข้าใจว่าการกำหนดพันธกิจและเป้าหมายขององค์กรนั้นมีประโยชน์อย่างไร และมีข้อแตกต่างกันอย่างไรในแต่ละองค์กร

บทที่ 4 - Corporate Strategy บทนี้จะอธิบายให้เข้าใจความหมายของยุทธศาสตร์องค์กรว่าคืออะไรพร้อมทั้งอธิบายวิธีกำหนดยุทธศาสตร์ และให้เข้าใจถึงผลที่กระทบต่องานจัดซื้อและซัพพลาย

บทที่ 5 - The Role and Objectives of the Purchasing & Supply Function ในบทนี้ผู้เรียนจะเข้าใจธรรมชาติและขอบข่ายของงานจัดซื้อและซัพพลาย อีกทั้งสามารถอธิบายได้ว่า Direct Function กับ Support Function ต่างกันตรงไหนอย่างไร และในยุคของ Outsourcing เช่นในทุกวันนี้จะส่งผลต่อบทบาทของฝ่ายจัดซื้อและซัพพลายอย่างไร รวมทั้งทำความเข้าใจเกี่ยวกับการกำหนดเป้าประสงค์และนโยบายของฝ่ายจัดซื้อและซัพพลาย อีกทั้งจรรยาบรรณในวิชาชีพของฝ่ายจัดซื้อและซัพพลาย

บทที่ 6 - Operating the Purchasing & Supply Function within the Organization บทนี้เป็นบทสุดท้ายของวิชาที่หนึ่งซึ่งจะว่าด้วยความสัมพันธ์ของกระบวนการและโครงสร้างอันจะนำไปสู่ปฏิบัติการรวมขององค์กร มีการอธิบายให้เห็นถึงรูปแบบขององค์กรชนิดต่าง ๆ และความเหมาะสมของแต่ละรูปแบบในแต่ละสถานการณ์พร้อมทั้งอธิบายประเด็นสำคัญอันจะส่งผลต่อการปฏิบัติงานของฝ่ายจัดซื้อและซัพพลายรวมถึงวิธีการจัดหาบุคลากรที่เหมาะสมเข้ามาทำงานด้วย

ทั้ง 6 บทนี้ รวมอยู่ใน Coursebook ที่พิมพ์ 4 สีสวยงามมีภาพการ์ตูนประกอบเกือบทุกหน้า อ่านแล้วไม่เบื่อแม้จะหนาถึง 150 หน้า สมาคมได้แบ่งเนื้อหาออกเป็นตอนย่อย ๆ ตอนละหนึ่งชั่วโมงครึ่ง รวม 8 ตอนด้วยกัน ให้วิทยากร 8 ท่านช่วยกันบรรยาย นอกจากบรรยายตามเนื้อหาในตำราแล้วยังมีการยกตัวอย่างในชีวิตจริงมาประกอบอีกหลากหลาย พร้อมทั้งมี Case study มาให้ทดลองทำกันอีกด้วย

ผมมีโจทย์มาให้ท่านผู้อ่านฝึกสมองทดลองปัญญา 4 ข้อ เป็นโจทย์ที่มาจาก Workbook ของวิชาที่ 1 ที่กล่าวถึงนี่แหละครับ

ข้อที่ 1 - ในการจัดซื้อแบบประกวดราคาคราวหนึ่ง ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อได้ตกลง เลือกซัพพลายเออร์เจ้าหนึ่งให้ชนะการประมูล แต่ต่อมาภายหลังท่านทราบว่าผู้บริหารระดับสูงของซัพพลายเออร์รายที่ชนะการประมูลนั้นเป็นญาติกับผู้จัดการจัดซื้อ ถ้าท่านเป็นผู้บังคับบัญชาของผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อคนนี้ ท่านจะทำอย่างไร?

ข้อที่ 2 - ในการจัดซื้อแบบประกวดราคาคราวหนึ่ง ซัพพลายเออร์โทรศัพท์แจ้งให้ท่านทราบว่า ราคาที่เขาเสนอมานั้นเกิดความผิดพลาดอันเกิดจากเขาคำนวณค่าใช้จ่ายบางรายการสูงเกินความเป็นจริง จึงขอลดราคาลงจากที่ได้เสนอเข้าไว้ 22,000 บาท ท่านได้สังเกตว่า หากแก้ไขราคาลงมาตามที่เขาขอซัพพลายเออร์รายนี้ก็จะเป็นเจ้าที่เสนอราคาต่ำที่สุด ถ้าท่านเป็นผู้รับผิดชอบการประมูลรายการนี้ ท่านจะทำอย่างไร?

ข้อที่ 3 - ซัพพลายเออร์รายหนึ่งโทรศัพท์มาหาท่านก่อนจะหมดเวลารับซอง ประมูลประกวดราคาประมาณครึ่งชั่วโมง เขาบอกว่าเขาเตรียมตัวไม่ทันและขอยืดเวลาต่อไปอีกหนึ่งวัน ถ้าท่านเป็นผู้รับผิดชอบการประมูลครั้งนี้ ท่านจะทำอย่างไร?

ข้อที่ 4 - ท่านไปตรวจเยี่ยมสถานที่ของซัพพลายเออร์รายหนึ่ง เมื่อตรวจเสร็จแล้ว ผู้จัดการโรงงานและผู้จัดการฝ่ายการตลาดได้พาท่านไปเลี้ยงอาหารกลางวันที่ภัตตาคารชั้นดี พร้อมทั้งซื้อช็อคโกแล็ตให้ท่านถือติดมือกลับ อีกทั้งยังจ่าย ค่ารถแท็กซี่ให้ท่านเดินทางกลับบริษัทด้วย ท่านควรจะทำอย่างไร?

ผู้ใดมีคำตอบสวย ๆ และถูกใจผม ผมจะมอบรางวัลให้ ซึ่งขออุบไว้ก่อนว่าเป็นอะไร แต่กรุณาอ่านเงื่อนไขการรับรางวัลให้ดีเสียก่อนนะครับ

1. ทุกคนมีสิทธิ์ตอบคำถามและมีสิทธิ์รับรางวัล แต่เนื่องจากผมมีรางวัลเพียง 10 ชิ้นเท่านั้น ถ้ามีผู้สมควรได้รับรางวัลเกินกว่า 10 คน ผมจะจัดลำดับก่อนหลังโดยมีประเด็นที่จะใช้พิจารณาดังนี้คือ จำนวนข้อที่ตอบถูกใจ ... สมาชิกตลอดชีพ ... สมาชิกสามัญรายปี ... บุคคลทั่วไป.... ลำดับก่อนหลังของคำตอบที่มาถึงมือผม
2. ถ้าเป็นไปได้ กรุณาพิมพ์ใน MS-word และ attach file ส่ง e-mail ไปถึงผมโดยตรงที่ cheocharn@thai.org แต่ถ้าไม่สะดวกในการใช้อีเมล์ กรุณาพิมพ์แล้วส่งแฟกซ์ไปที่บ้านของผม 02 74 74 123 ถ้าไม่สะดวกในการพิมพ์ กรุณาเขียนให้อ่านง่าย ๆ หน่อยนะครับ ที่ให้ใช้อีเมล์หรือแฟกซ์ส่วนตัวของผมนั้นก็เพื่อมิให้ไปรบกวนการทำงานของสมาคมซึ่งเขามีเอกสารเข้าในแต่ละวันมากมายอยู่แล้ว ผมอนุญาตให้ตอบได้เพียง 2 ภาษาคือไทยหรืออังกฤษเท่านั้น
3. คำตอบของท่านจะต้องไม่เหมือนหรือคล้ายคลึงกับคำเฉลยซึ่งผมลงไว้ท้าย บทความฉบับนี้ คำเฉลยที่ลงไว้นี้ลอกมาจาก Answerbook ในวิชาที่หนึ่งนี่แหละครับ กรุณาคิดหาคำตอบหรือคำแนะนำอย่างใหม่ ผมเชื่อว่าพวกเราคนไทยน่าจะมี วิธีแก้ปัญหาแบบใหม่ที่ไม่เหมือนฝรั่ง ลองออกแรงดูนะครับ
4. หมดเขตรับคำตอบ วันศุกร์ที่ 30 พฤศจิกายน 2544 เวลา 17.00 น. และห้ามอุทธรณ์หรือฎีกาคำตัดสินของผมทุกกรณี คำตอบที่ชนะการประกวดนั้น สมาคมมีสิทธิ์จะนำมาลงพิมพ์หรือเผยแพร่เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสาธารณชน

คำเฉลยซึ่งท่านไม่ควรตอบให้เหมือนหรือคล้ายคลึง

คำเฉลยข้อ 1 - จะอธิบายให้ผจก.จัดซื้อคนนั้น ถึงเรื่องผลประโยชน์ของบริษัทและผลกระทบอันจะมีต่อซัพพลายเออร์รายอื่นนอกจากนั้นก็จะเสนอให้มีการทบทวนถึงระเบียบและวิธีการจัดซื้อของบริษัทเสียใหม่ให้มั่นใจว่ามีความโปร่งใส

คำเฉลยข้อ 2 - ไม่อนุญาตให้แก้ไขราคาและบอกให้เขารู้ว่าเป็นนโยบายของบริษัทที่จะอนุญาตให้แก้ไขได้ก็ต่อเมื่อบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อมูลหรือรายการ ซึ่งในกรณีเช่นนั้นก็จะอนุญาตให้ผู้ยื่นของทุกรายมีสิทธิ์แก้ไขได้เสมอภาคกัน พร้อมกันนั้นให้ตั้งข้อสงสัยไว้ว่าซัพพลายเออร์รายนี้แอบไปรู้ราคาของเจ้าอื่นมาหรือไม่ และให้ตรวจสอบระบบการเก็บความลับหรือป้องกันการรั่วไหลในการประมูลของบริษัทด้วย

คำเฉลยข้อ 3 - ไม่อนุญาตให้ยืดเวลาออกไป บอกให้เขารู้ว่าเป็นนโยบายของบริษัทที่จะยอมให้ขยายเวลาได้ หากมีเหตุสุดวิสัยหรือมีเหตุอันอยู่นอกเหนือการควบคุมของซัพพลายเออร์ และการขอขยายเวลานั้นได้บอกกล่าวล่วงหน้าตามสมควร เพื่อให้ซัพพลายเออร์รายอื่นมีเวลามากขึ้นในการเตรียมตัวเสนอราคา

คำเฉลยข้อ 4 - บอกเขาว่าเป็นนโยบายของบริษัทที่ไม่อนุญาตให้รับของขวัญหรือเงินทองหรือผลประโยชน์อื่นใดนอกเหนือไปจากการรับประทานอาหารกลางวันตามปกติ (ภายใต้วงเงิน.....) ดังนั้นจึงขอช่วยจ่ายค่าอาหาร ให้ด้วยบางส่วน .....

ลองคิดดูใหม่นะครับว่า มีทางออกอย่างอื่นหรือไม่ คิดดี ๆ มีรางวัลครับ

สมาคมจัดรายการ Food for thought เป็นบริการวิชาการให้ฟรีสำหรับสมาชิกตลอดชีพ เรื่อง "กลยุทธ์ของนักขายมืออาชีพภายใต้สถานการณ์ win-win กับนักจัดซื้อมืออาชีพ" โดย คุณสาธุ ศรีเสริมโภค และคุณเถียร อมรธนานุบาล เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 20 กันยายน 2544 และเรื่อง "การประกันภัย ทางทะเล" โดย คุณเกรียง หยกน้ำเงิน เมื่อวันจันทร์ที่ 29 ตุลาคม 2544

บรรยากาศในการอบรม IPSM วิชาที่ 1 เรื่อง Understanding the Corporate Environment เมื่อวันศุกร์ที่ 26 และเสาร์ที่ 27 ตุลาคม 2544

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2260-7326-7 โทรสาร 0-2260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt

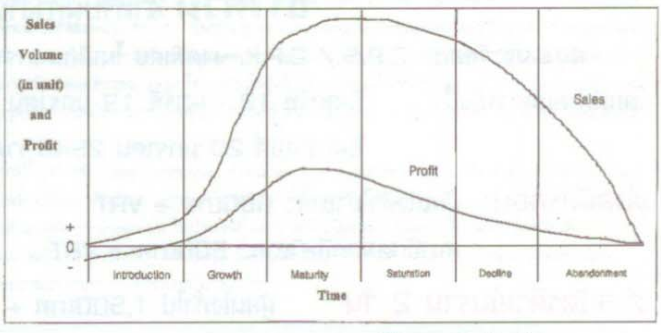
วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision
ฉบับที่ 67 ประจำเดือนธันวาคม 2544 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

PROACTIVE

โดย... สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายกสมาคม

นักจัดซื้อที่ซื้อของทั้งที เน้นแต่เรื่องราคา คิดแต่จะต่อรองขอลดราคาอย่างเดียว ทำงานกันวันหนึ่ง ๆ จะรอว่ามีใบขอให้ซื้อมาก็ทำเรื่องซื้อไป จัดซื้อจัดหาแบบไม่มีพิธีรีตอง ไม่มีรูปแบบ ชอบแต่รอข่าวสารข้อมูลจากซัพพลายเอ้อร์เท่านั้น ไม่มีการวิเคราะห์ตลาด ถ้าทำงานสไตล์แบบนี้เขาเรียกว่า "Reactive role" จะตามชาวบ้านแผนกอื่นไม่ทัน เพราะรอรับลูกที่เขาจะส่งมาให้ ต้องล้วงลูกบ้างอย่างเช่นจะต่อราคา ก็ต้องมองเห็นต้นทุนรวมจะออกใบสั่งซื้อต้องมองเห็นซัพพลายเชนทั้งระบบ มีส่วนร่วมในการวางแผนยุทธศาสตร์ระดับองค์กรทำงานให้ต่อทอดและเชื่อมโยงกับเป้าหมายและนโยบายขององค์กร แล้วถ้าเช่นนั้น คนทำงานจัดซื้อจะทำกันแบบไหนดีก็ต้องทำงานแบบเชิงรุกนั่นแหละครับ กลยุทธ์เชิงรุกมีหลายอย่าง ผมขอเสนอไว้ ณ ที่นี้สักหนึ่งอย่าง

อย่างแรกที่ผมจะหยิบยกมาคุย เป็นเรื่องที่เรารู้กันมานานแล้ว คือเรื่อง Product Life Cycle หรือ PLC หน้าตาของมันก็มีอยู่ 6 สถานภาพ (stages) แต่ของบางท่านอาจมี 5 สถานภาพก็ได้ คำว่าสถานภาพในที่นี้หมายถึงช่วงระยะการเจริญเติบโตของ product คือ สถานภาพ Introduction, Growth, Maturity, Saturation, Decline และ Abandonment ซึ่งผมเรียกของผมว่า เกิด โต เต็ม อิ่ม หน่าย และเน่า เมื่อมีผลิตภัณฑ์ตัวใหม่เกิดขึ้นและเข้าสู่ตลาดจนถึงสิ้นสลายไปเช่นนี้ นักจัดซื้อต้องมีส่วนรับรู้เพื่อวางแผน "ความต้องการวัตถุดิบ" ล่วงหน้าไว้ให้สอดคล้องกับแต่ละสถานภาพ เช่น สถานภาพเริ่มแรกที่จะเสี่ยงต่อความอยู่รอดหรือมอดม้วยนั้น นักจัดซื้อต้องไม่กระพริบตา บางสถานภาพพูดกันตรงๆ ต้องปฏิบัติการแบบโหดหน่อย ผมจะลองวาดรูปดู แล้วพิเคราะห์กันว่า นักจัดซื้อจะทำงานแบบ proactive โดยใช้ Product Life Cycle อย่างไร



สถานภาพของวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์

บริษัท เม้งเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด
ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอียม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์ : 2361-6329
ISO 9002
NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

ตลอดเวลา เส้นวงจรชีวิตทั้งเส้นของผลิตภัณฑ์ซึ่งเหมือนรูประฆังคว่ำนี้ จะเดินทางไปในสถานภาพต่าง ๆ 6 สถานภาพตั้งแต่เกิดเป็นตัวอ่อน แล้วโต เต็ม อิ่ม หน่าย และเน่า เปรียบประดุจดังพฤกษาชีวะก็มิปาน

สถานภาพเริ่มแรกเป็นตัวอ่อนก็หวังว่าจะอยู่รอด แต่มีความเสี่ยงภัยอยู่มาก เพราะเป็นสินค้าใหม่ อาจถูกต้านจากตลาด การเติบโตของยอดขายที่ย่างก้าวไปข้างหน้ามีจำกัด เป็นช่วงระหว่างการผจญภัยว่าจะสำเร็จอยู่รอดหรือล้มหายตายจากไป ในช่วงนี้ของส่วนงานจัดซื้อต้องมองการล่วงหน้า สามารถยืดหยุ่นปรับและเปลี่ยนการจัดหาวัตถุดิบตอบสนองได้อย่างสูง มองหาซัพพลายเอ้อร์ผู้รู้ซึ่งจะให้บริการทางเทคนิคแก่เราได้ ทำงานใกล้ชิดกับสายการผลิตและฝ่ายขายเพื่อการสื่อความที่ดี อาจพูดได้ว่า ความเสี่ยงทั้งหมดอยู่ที่การควบคุมระดับวัตถุดิบให้ต่ำแต่เวิร์ค อีกนัยหนึ่ง เป็นการแสวงหา บอกรัก และคบค้ากับซัพพลายเอ้อร์รายที่จะสนองตอบต่อการจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพสูงในปริมาณน้อยนิดได้ แล้วยังต้องสามารถตอบสนองต่อการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของตัวอ่อนของเราได้อีกด้วย เพราะบังเอิญตัวอ่อนของเราอยู่รอดปลอดภัย แถมอ้วนท้วนแข็งแรงเป็นเด็กสมบูรณ์และเติบโตรวดเร็วราวกับเป่าลมฉะนั้น แค่นี้ งานของนักจัดซื้อก็ดูเหมือนจะสาหัสพอแรง

สมมุติ ในทันทีทันใดนั้นเอง เจ้าผลิตภัณฑ์ใหม่ก็จับลูกค้าติด แถมเป็นคู่แข่งสำคัญในตลาดอีกด้วย เรียกว่า "บูม" สนั่น เส้นกราฟยอดขายตั้งเด่ ทำกำไรเห็นได้ชัด องค์กรของเราจะรวยอย่างรวดเร็วและถาวรก็คราวนี้ ถ้าตอบสนองดีมานด์ได้อย่างถึงใจ เมื่อไรก็เมื่อนั้น ทุกคนคึกคัก เบิกบาน แต่หน่วยงานจัดซื้ออยู่ภายใต้ความกดดันอย่างแรง ต้องหาวัตถุดิบเข้ามาป้อนการขายที่กำลังร้อนแรงและด้วยคุณภาพที่คงที่สม่ำเสมอ และทุกเวลาตลอดเวลาอีกต่างหาก ด้วยความไม่ประมาทต้องมองหา พัฒนาแหล่งขายใหม่ไว้เป็นหลักประกันความต้องการผลิตที่มีปริมาณเพิ่มขึ้น ติดตามกำหนดการส่งมอบให้เร็วให้ดี จับตาดูคุณภาพของที่ส่งมาอย่าให้เพี้ยน กวาดสายตาหาคนขายใหม่ที่อยากเข้ามาในยุทธจักรการค้าของเราด้วย พร้อม ๆ กับคงระดับวัสดุคงคลังให้สูงขึ้นเพราะมีแววส่อความเติบโตของผลิตภัณฑ์แล้ว แต่ถ้าทุกอย่างตรงกันข้าม เหตุเพราะหน่วยงานจัดซื้อเวิร์คไม่ทัน ลองนึกดูว่าอะไรจะเกิดขึ้น

ในช่วงของสถานภาพ "เต็ม" หรือ "Maturity stage" ยอดขายที่เคยพุ่งกระฉูดกลับชลอตัวลง กำไรที่เป็นกอบเป็นกำก็ถดถอยลงเป็นพอจะมีกำไรสภาพการแข่งขันดุเดือดน่ากลัว เป็นเหตุให้ต้องลดราคาขายลงบ้าง มาถึงตรงนี้ก็หมายความว่าหน่วยงานจัดซื้อก็จะอยู่ภายใต้สภาพความกดดันเหมือนเดิม ต้องเน้นบทบาทในเรื่องการลดต้นทุนเพื่อรักษาระดับสภาพการแข่งขันขององค์กรไว้ให้ได้ เช่น การขอยืดเทอมชำระเงินออกไป
เน้นเรื่องราคามากขึ้นและคุณภาพสูง
ในหน่วยงานจัดซื้อเองก็ต้องหาทางลดค่าใช้จ่ายลง นี่เป็นเรื่องที่รู้ล่วงหน้า

ระหว่างสถานภาพ "อิ่ม" หรือ Saturation" จะเห็นยอดขายมาถึงจุดสูงสุดแล้ว เส้นกราฟยอดขายหักหัวลง ชำเลืองดูเหมือนเส้นสายลายมือของคนที่กำลังบอกลา ส่วนของกำไรเริ่มลดลง ๆ รูปแบบการผลิตจำต้องปรับเปลี่ยนโฉมไปจากเดิมบ้าง เป็นเรื่องที่ต้องทำและเป็นเรื่องที่เป็นไปได้ เดือดร้อนหน่วยงานจัดซื้อต้องปรับตาม จำต้องเล่นบทโหด หักราคาลง หรือจะต้องหาวัตถุดิบจากแหล่งใหม่ หรือหาของใช้แทนกันได้ที่ราคาต่ำกว่า จะให้ดีจะให้ทันกาลก็ต้องมองหาไว้ล่วงหน้ากันตั้งแต่เนิ่นๆ เป็นการทำงานแบบ Proactive โดยแท้ การปรับลดต้นทุนดูเป็นเรื่องสำคัญในช่วงนี้ อาการคึกคัก เบิกบานของคนหลายคนลดระดับลงด้วย

ช่วง "หน่าย" หรือ "Decline" ยอดขายตกฮวบฮาบใจหาย กำไรที่พอจะมีบ้างถูกแซะหนักขึ้น ทางรอดพอมีบ้าง แต่เลือนลาง เช่น เบนเข็มวิธีการบริโภคของลูกค้า หรือเล็งกลุ่มเป้าหมายใหม่ สัญญาณต่างๆ เริ่มส่อเค้า ผู้บริหารจะมีอาการใหม่และคำพูดใหม่ คือคำว่า "ตัด" แทนอาการคึกคักเบิกบาน ความหมายของคำว่า "ตัด" ในเวลานี้ไม่ต้องตีความเป็นอย่างอื่น ให้เข้าใจว่าเป็นคำย่อมาจากคำว่า "ตัดค่าใช้จ่าย" "ตัดระดับวัสดุคงคลัง" และตัดแม้กระทั่ง "คน" ส่วนจะตัดตรงไหนและใครบ้าง ต้องดูเหตุที่มาที่ไป แล้วจะเป็นความเลวร้ายแค่ไหน ถ้าแผนกจัดซื้อจับจองวัตถุดิบเป็นการล่วงหน้าให้ซัพพลายเอ้อร์ส่งวันนั้นวันนี้ด้วยการสั่งซื้อแบบต้องเปิด Letter of Credit ให้ซัพพลายเอ้อร์ แล้วจะมีทางระงับปรับเปลี่ยนได้หรือ ถ้าไม่ได้วางแผนทำข้อตกลงเป็นทางออก หรือข้อยกเว้นกันไว้ตั้งแต่เบื้องแรก นี่ก็เป็นเรื่องที่ต้องทำแบบ Proactive อีกเหมือนกัน

และแล้วก็มาถึงจุดสิ้นสลาย "Abandonment" ยอดขายตก มองดูเส้นวงจรชาลง เหมือนคนเดินลงเนินเขาที่สูงชัน เมื่อเดินมาถึงจุดนี้แล้วไม่มีทางที่จะหันหลังเดินย้อนกลับได้ ไปข้างหน้าและพบกับความตาย เพราะมีผลิตภัณฑ์ตัวใหม่เข้ามาแทนที่ ตกที่นั่งของงานจัดซื้อต้องคิดและร่วมวางแผนล่วงหน้ากับเขาด้วยเพื่อหาตลาดใหม่ เริ่มวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ เสริมสร้างสัมพันธภาพกับซัพพลายเอ้อร์ใหม่ เตรียมงานให้มีความลื่นไหล พร้อมให้คำแนะนำแก่ทีมงานเดียวกันถึงสิ่งที่เรียกว่า alternative ของเก่าที่คาราคาซัง เช่น วัตถุดิบคั่งค้างส่วนเกินต้องจัดการให้เรียบร้อย นี่ก็เป็นงานต้องวางแผนเป็น Proactive role อีกเหมือนกัน

บทความนี้เขียนขึ้นเพื่อให้กำลังใจแก่นักจัดซื้อมืออาชีพผู้อยู่ในวังวนเดียวกัน เป็นการส่งท้ายปีเก่า 2544 จงทำใจให้สดชื่น หายใจยาว ๆ ทำงานให้หนักแต่ต้องทำอย่างสมาร์ท คือต้องรู้เท่าทัน และควรพักผ่อนให้เพียงพอ ดูรูปหน้าคน 2 แบบใน ส.ค.ส.ที่นายกสมาคมส่งให้ท่านสิครับ work smart ..... not work hard.

ข่าวด่วน สำหรับผู้ทำงานอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สมาคมจะจัดสอบ C.P.S./ C.P.K. งวดพิเศษ ในเดือนมกราคม 2545 ณ คณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา

โดยมีกำหนดการดังนี้ วันศุกร์ที่ 18 - เสาร์ที่ 19 มกราคม 2545 เวลา 09.00-16.00 น. ติวเข้มวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ
วันอาทิตย์ที่ 20 มกราคม 2545 เวลา 08.30-12.00 น. สอบวิชา C.P.K. และ C.P.S.

ค่าสมัครสอบ ผู้สนใจทั่วไปวิชาละ 600บาท + VAT สมาชิกสามัญรายปีวิชาละ 550บาท + VAT
สมาชิกตลอดชีพวิชาละ 500บาท + VAT (หมายเหตุ - C.P.K.สอบเพียงวิชาเดียว แต่ C.P.S.ต้องสอบ 3 วิชา)

ค่าสมัครติวเข้มรวม 2 วัน ผู้สนใจทั่วไป 1,500บาท + VAT สมาชิกสามัญรายปี 1,400บาท + VAT
สมาชิกตลอดชีพ 1,300บาท + VAT

ค่าหนังสืออ่านประกอบการสอบและติวเข้ม หมวดวิชาละ 500บาท รวม VAT และค่าจัดส่งทางไปรษณีย์เรียบร้อยแล้ว

ผู้ที่ทำงานหรือมีภูมิลำเนาอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ไม่จำเป็นต้องเดินทางเข้ากรุงเทพฯ ท่านสามารถแจ้งความจำนงเพื่อขอเข้ารับการติวและเข้าสอบ ณ ศูนย์ภูมิภาคของสมาคมฯ ณ สถาบันราชภัฏนครราชสีมาได้ โดยติดต่อมาที่สำนักงานของสมาคมฯ ในกรุงเทพฯ
โทรศัพท์ 0 2260 7326-7 โทรสาร 0 2260 7328 อีเมล์ pscmt@thai.org หมดเขตรับสมัคร 11 มกราคม 2545

ภาพที่ 1-2 คุณเยี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคม ไปบรรยายพิเศษให้แก่เครือข่ายฝึกอบรมประเทศไทย (Thailand Training Network - TTN) ในหัวข้อเรื่อง การจัดซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ และ การบริหารพัสดุคงคลังพร้อมการเช็คสต็อก มีการออกอากาศถ่ายทอดสดจากอาคารชินวัตรผ่านดาวเทียมไปตามศูนย์ปลายทางหลายแห่ง เช่น เชียงใหม่ ปัตตานี หาดใหญ่ นครพนม นครราชสีมา ระยอง ชลบุรี และศูนย์อบรมของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยอีกประมาณ 100 จุดทั่วประเทศ

ภาพที่ 3-4 สมาคมจัดงานเลี้ยงแสดงความยินดีแก่ เกสักกร ศาสตราจารย์ ดร.สมพล ประคองพันธ์ ที่ปรึกษาของสมาคม ในโอกาสที่ได้รับเลือกให้ดำรงตำแหน่งคณบดีคณะเกสัชศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ภัตตาคารจีน Silk Road โรงแรมพลาซ่า แอทธินี

ภาพที่ 5-11 UNCTAD/WTO - International Trade Centre ร่วมกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย จัดการอบรม International Purchasing and Supply Management ในวิชาที่ 2 เรื่อง Specifying Requirements and Planning Supply ที่โรงแรม เดมา พาวิเลียน เมื่อปลายเดือนพฤศจิกายน 2544 โครงการนี้มีผู้เข้ารับการอบรมในรุ่นแรกรวม 40 คน ผู้สนใจจะเข้าร่วมในรุ่นที่ 2 โปรดเตรียมตัวไว้ให้พร้อม จะเปิดรับสมัครประมาณตรุษจีนปีหน้า คือเดือนกุมภาพันธ์ 2545

ภาพที่ 12 Mr. Deen Letchmiah, Evauation Consultant ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre เดินทางมาตรวจสอบและติดตามเพื่อประเมินผลผลโครงการ International Purchasing and Supply Management ในประเทศไทยว่า ได้ดำเนินไปตามข้อตกลงความร่วมมือหรือไม่ ในภาพเป็นการหารือกับคุณเยี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคม และคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศของสมาคม

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2260-7326-7 โทรสาร 0-2260-7328 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt