วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 68 ประจำเดือนมกราคม 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Continuous improvement
ปรับปรุงอย่างไม่หยุดยั้ง

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

ผ่านไปอีกหนึ่งปีแล้วโดยที่ไม่มีใครไปยื้อยุดหรือห้ามปรามมันได้ กาลเวลาที่ผ่านไปเป็นความสำคัญสำหรับบางคนที่จะใช้อ้างอิงให้เป็นประโยชน์ได้ว่า บัดนี้เขามีประสบการณ์หรือชั่วโมงบินเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งปีแล้ว เขามีความชำนาญมากขึ้นกว่าเดิมแล้ว ความรู้และทักษะที่เขาสั่งสมมากขึ้นอีกหนึ่งปีนี้เป็นคุณค่าเพิ่มที่เขาสมควรจะได้รับเงินเดือนหรือมีรายได้เพิ่มมากขึ้นกว่าปีที่แล้ว

ผมเคยพูดในการบรรยายสัมมนาหลายครั้งว่า กาลเวลาที่ผ่านไปทำให้ทุกคนพูดได้เหมือน ๆ กันว่า "ทำงานมานานแล้ว" แต่อาจเพียงบางคนเท่านั้นที่จะพูดได้ว่า "ทำงานเก่งกว่าเดิมแล้ว" เป็นความจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับทุกคนที่ต้องสร้างนิสัยให้ชินต่อการพัฒนาตนเองอย่างไม่หยุดยั้ง หรือที่บางคนพูดเป็นภาษาอังกฤษว่า Continuous self improvement มิฉนั้นแล้ว การทำงานมานานก็จะกลายเป็นภาระของบริษัท เพราะยิ่งนานไปเงินเดือนก็มากขึ้นแต่ความคิดกลับถอยหลังลงคลอง กลายเป็นคนเก่าแก่ล้าสมัย อายุมากขึ้น พูดยากขึ้น ดื้อมากขึ้น เถียงเป็นมวยมากขึ้น ฉวยโอกาสเก่งขึ้น รู้ช่องทางหลบหลีกดีขึ้น ทั้งหมดนี้ไม่มีประโยชน์ใด ๆ ต่อหน่วยงานเลย แต่กลับสร้างภาระและความยุ่งยากให้ต่างหาก หลายคนชอบพูดจนติดปากว่า เวลาไม่พออยากให้วันหนึ่งมีมากกว่า 24 ชั่วโมง งานยุ่งมาก ปัญหาเยอะแยะแก้ไม่รู้จักจบสิ้น แกะไม่ออกลุกไปไหนไม่ได้ อย่าว่าแต่จะขอลาไปเข้าอบรมสัมมนาเลย แม้แต่รายการฟรีที่สมาคมจัดให้ทุกเดือนในรายการ Food for thought ยังไปฟังไม่ได้เลย บริษัทที่ทำอยู่นี่เขาห้ามป่วยห้ามลาห้ามตาย

ที่ใดก็ตาม ถ้าปัญหาในงานยังเกิดซ้ำซากวนเวียนไม่หนีไปไหน เป็นปัญหาแบบเดิม ๆ นั่นแสดงว่าทำงานแบบแก้ปัญหาเฉพาะหน้า เป็นคราว ๆ ไปไม่ได้วิเคราะห์ถึงรากเหง้าต้นตอแห่งปัญหา ไม่มีการประชุมปรึกษาหารือกันอย่างจริงจังในบริษัท ปัญหาเก่ามันจึงวนกลับมาให้แก้ไขไม่รู้จักหยุดหย่อน จะเอาเวลาที่ไหนไปคิดอ่านพัฒนาของใหม่ไปข้างหน้าได้เล่า แน่นอนว่าบริษัทแบบนี้โตยาก

แต่ถ้าปัญหาในงานเป็นปัญหาใหม่และแก้ยากหรือแก้ไม่ตก ปัญหาเก่ายังไม่รู้จะจัดการกับมันอย่างไร ปัญหาใหม่ก็ถาโถมเข้ามาอีกไม่หยุดหย่อน การใช้คนเก่าเข้าไปแก้ไขโดยวิธีการอย่างเก่า คิดแบบเก่า ใช้เครื่องมือตัวเก่า มีความรู้เท่าเก่า การแก้ปัญหาก็ดูจะพ้นวิสัย บริษัทต้องช่วยพัฒนาพนักงานเก่าให้มีความรู้อย่างใหม่ ให้คิดแบบใหม่ อีกทั้งสนับสนุนจัดหาอุปกรณ์เครื่องไม้เครื่องมืออย่างใหม่มาให้ใช้ ไม่อย่างนั้นบริษัทก็โตยากเช่นกัน

บริษัท เม้งเช้ง 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

แต่พนักงานหลายคนกลัวการเรียนรู้อย่างใหม่ กลัวจะเรียนไม่ได้ กลัวหน้าแตก กลัวคอมพิวเตอร์ กลัวอินเตอร์เน็ต การเอาคนใหม่เข้ามาทำงานจึงเป็นทางออกของหลายบริษัทในขณะนี้ ซึ่งนอกจากจะอายุน้อยกว่า สดใสกว่า พูดจากันง่ายกว่า เงินเดือนก็ยังน้อยกว่าอีกด้วย

ทางรอดของคนเก่าในวิกฤติการณ์แบบนี้คือ ต้องพัฒนาตนเองให้ทันยุคทันสมัย อย่าเผลอหรือปล่อยตัวให้ถูกทิ้งอยู่ข้างหลังเป็นอันขาด คิดเชิงบวกถึงคุณค่าของตนเองว่า คนเก่าอย่างเรานั้น บริษัทเขาได้ประโยชน์อะไรจากเราบ้าง เป็นต้นว่า เราเข้าใจกฎระเบียบบริษัทดีกว่าพนักงานหน้าใหม่ บริษัทวางใจในความซื่อสัตย์และจงรักภักดีของเราได้มากกว่าพนักงานคนใหม่ เรารู้จักและสนิทสนมกับลูกค้าเก่าๆ ของบริษัทเป็นอย่างดี เราเข้าใจและเอาใจลูกค้าได้ดีกว่าพนักงานคนใหม่ เราทำงานตั้งแต่สมัยยังใช้ Manual จนถึงสมัยนี้เขาใช้ Computer กันเราก็ใช้เป็น แถมยังเข้าใจเบื้องหลังเบื้องลึกของงานดีกว่าเสียด้วยเพราะทำด้วยมือตั้งแต่สมัยโน้นนนน... เป็นต้น

การไม่พัฒนาตนเองแน่นอนอย่างไม่ต้องสงสัยเลยว่าจะส่งผลให้กลายเป็นคนล้าสมัย ตกรุ่น ได้รับการดูแคลน และในที่สุดก็ถูกทิ้งให้อยู่ข้างหลัง การพัฒนาตนเองอย่างมีประสิทธิภาพมี 2 วิธี อย่างแรกคือลงมืออ่านตำราใหม่ๆ ขอย้ำอีกทีว่า 'ตำราใหม่' เพราะวิทยาการความรู้ได้พัฒนาเปลี่ยนแปลงไปจากที่เคยรู้เคยเรียนในอดีตไปไกลมากมายแล้ว ปัจจุบันเขามีนิยามใหม่ มีความหมายใหม่ มีวิธีการใหม่ เราจึงต้องอ่านหนังสือที่ออกใหม่ มิใช่ไปขุดกรุหนังสือเก่ามาอ่าน

สำหรับท่านที่นิยมเรื่องดิจิตอลหรืออิเล็กทรอนิกส์ แทนที่จะไปเดินเลือกซื้อตำราจากร้านหนังสือมาอ่านเป็นเล่มๆ ก็อาจจะเข้าไปในอินเตอร์เน็ต อ่านคำนำหรือคำนิยมหรือบทสรุปคัดย่อฟรีให้แน่ใจเสียก่อน จากนั้นถ้าอยากรู้รายละเอียดมากขึ้นค่อยสั่งซื้อมาทั้งเล่มในภายหลังก็ได้ หรือถ้าไม่อยากเสียเงินซื้อก็ไปยืนอ่านในร้านขายหนังสือก็ได้ ยอมเมื่อยขาเอาหน่อย แต่บางร้านไม่ต้องยืน เขามีที่ให้นั่งอ่านด้วยซ้ำไป ไม่ต้องเมื่อยขาเลย

ในทีวีขณะนี้ ก็มีรายการวิเคราะห์หรือสรุปเนื้อหาหนังสือวิชาการดัง ๆ ฮิต ๆ อยู่เป็นประจำ ฟังแล้วได้ประโยชน์และประหยัดเวลายิ่งกว่าอ่านเองเป็นไหน ๆ ถ้าผู้พูดมีประสบการณ์สูงก็จะยกตัวอย่างในชีวิตจริงมาประกบกับเนื้อหาในตำราให้เข้าใจง่ายขึ้นและชัดเจนยิ่งขึ้นไปอีก

นอกจากอ่านตำราแล้ว อีกวิธีหนึ่งก็คือไปฟังบรรยายหรือเข้ารับการอบรมสัมมนาเป็นครั้งคราวตามความจำเป็น ซึ่งมีทั้งของฟรี ของเสียเงินนิดหน่อย และของราคาแพง ก็ต้องใช้วิจารณญาณเลือกให้เหมาะสมกับตัวเอง ควรวิเคราะห์ให้ละเอียดว่าผู้บรรยายเขามีความรู้จริงและจะถ่ายทอดในเนื้อหารายละเอียดที่เราต้องการรู้หรือไม่ แต่ละหัวข้อจะเจาะลึกหรือไม่เพียงใด บางทีอาจเขียนหัวข้อมั่วไว้มากมายแต่เอาเข้าจริงก็แตะนิดหน่อยพอเป็นพิธี ดังนั้นจึงขอเตือนว่าอย่าตัดสินใจอย่างฉาบฉวยเป็นอันขาด ถ้าท่านออกเงินส่วนตัวเข้าเรียนเองก็ไม่กระไร หากพลาดไปแล้วก็จดจำชื่อเสียงเรียงนามผู้บรรยายและผู้จัดไว้ให้ดีอย่าพลาดซ้ำอีก แต่ถ้าเป็นเงินของบริษัทเขาออกให้ บริษัทเขาก็มักจะคาดหวังไว้ว่า เมื่อจ่ายเงินให้ไปเข้าคอร์ส เสียทั้งเงินเสียทั้งงาน ท่านน่าจะต้องมีความรู้ความคิดอ่านดีๆ เพิ่มขึ้นจากเดิมและนำกลับไปใช้ประโยชน์ต่อบริษัทได้ ถ้าผิดพลาดไปไม่ได้ตามที่เขาคาดหวัง ท่านก็จะถูกบริษัทเพ่งเล็ง และเขาจะจำพฤติกรรมของท่านไว้มิรู้ลืม

ในฐานะที่ผมยุ่งเกี่ยวอยู่กับวงการจัดซื้อ บริหารพัสดุ โลจิสติกส์ ซัพพลายเชน ผมก็จะขออนุญาตขีดวงจำกัดพูดถึงในเฉพาะวงการที่ว่านี้เท่านั้น และจะไม่ก้าวล่วงไปถึงวงการบัญชี เทคนิคการผลิต หรือการบริหารแรงงาน การบริหารทรัพยากรมนุษย์ อะไรเหล่านั้น เพราะเขามีสมาคมหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องดูแลกันอยู่แล้ว

ยุคนี้มีการวิจัยออกมาชัดเจนว่า ต้นทุนในสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทั้งหลายนั้นเป็นวัตถุดิบบรรจุภัณฑ์ประมาณ 60% ที่เหลือก็เป็นค่าแรงและโสหุ้ย เจ้าตัววัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์นี่แหละที่ฝ่ายบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนเป็นผู้รับผิดชอบจัดซื้อจัดหานำเข้ามาใช้งานในบริษัท ถ้าฝ่ายนี้มีฝีไม้ลายมือแบบที่เรียกว่า Professional คือปฏิบัติงานอย่างมืออาชีพ มิใช่ทำงานแบบมือสมัครเล่นลองโน่นลองนี่เรื่อยเปื่อยแบบรู้ไม่จริง ต้นทุน 60% ที่ว่านี้ก็จะได้รับการดูแลให้มีประสิทธิภาพและมีคุณค่าสมเหตุสมผล เขาจึงสนับสนุนชี้ชวนทุกบริษัทด้วยคำพูดที่ว่า Buying into competitiveness หรือต้องจัดซื้อให้ได้เปรียบในการแข่งขัน นักบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนยุคใหม่จึงต้องคิดทุกลมหายใจเข้าออกว่าจะมีมาตรการอย่างไรจึงจะนำบริษัทไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขันโดยผ่านกระบวนการจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชน แต่แน่นอนว่า ไม่ใช่การบีบราคาซัพพลายเออร์จนหน้าเขียว การดึงเกมถ่วงชำระเงินให้ยาวออกไปแบบไร้ศักดิ์ศรี การแอบลดคุณภาพให้ด้อยลง หรือการลดคน

หลายท่านทราบอยู่แล้วจากข่าวคราวที่สมาคมฯ ได้เผยแพร่ตลอดมาอย่างต่อเนื่องว่า สมาคมฯ ของเราร่วมกับอีกสิบกว่าสมาคมฯ ในย่านเอเชีย ได้ตกลงพร้อมใจกันนำหลักสูตร IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management จาก UNCTAD/WTO - ITC (International Trade Centre) มาเผยแพร่ในประเทศของตน โดยจัดการเรียนการสอนในรูปแบบของ MLS - Modular Learning System จำนวน 12 วิชา ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม (cluster) กลุ่มละ 4 วิชา และจัดการเรียนการสอนทีละ cluster

สำหรับ Cluster แรกประกอบด้วย 4 วิชาคือ 1-Understanding the Corporate Environment, 2-Specifying Requirements & Planning Supply, 3-Analyzing Supply Markets, 4-Developing Supply Strategies

Cluster ที่ 2 ประกอบด้วย 4 วิชาเช่นกัน ได้แก่ 5-Appraising & Shortlisting Suppliers, 6-Obtaining & Selecting Offers, 7-Negotiating, 8-Preparing the Contract

และ Cluster ที่ 3 ประกอบด้วย 4 วิชาสุดท้ายคือ 9-Managing the Supply Contract, 10-Managing International Logistics, 11-Managing Inventory, 12-Measuring and Evaluating Performance

ผู้สมัครจะได้รับทั้ง Certificate และ Diploma ภายใต้เงื่อนไขต่างๆ กัน เช่น ถ้าเข้ารับการอบรมครบถ้วนโดยหายตัวไปจากห้องเรียนไม่เกิน 20% ก็จะได้รับ Certificate of Attendance จากสมาคมฯ ถ้าสอบผ่านในวิชาใดก็ตามจะได้รับ Certificate of Achievement จากสมาคมฯ เฉพาะวิชานั้นๆ ถ้าสอบผ่านวิชาที่ 2,5,6,7,8,9 รวม 6 วิชา ก็จะได้รับ Certificate in IPSCM จาก Asia Examination Board - IPSCM ซึ่งได้รับการรับรองจาก UNCTAD/WTO-ITC และหากสอบผ่านครบหมดทั้ง 12 วิชาก็จะได้รับ Advanced Certificate in IPSCM จาก Asia Examination Board - IPSCM และถ้าสอบวิชาเสริมความรู้ Supplementary module พร้อมทั้งทำ project work เพิ่มเติมจากที่สอบ ผ่าน 12 วิชาไปแล้ว ก็จะได้รับ Diploma in IPSCM

โครงการนี้ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากรัฐบาลประเทศสวิตเซอร์แลนด์หลายสิบล้านบาท ให้ UNCTAD/WTO-ITC เป็นผู้ดำเนินงาน และ Achilles Management Consulting ร่วมกับ Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) แห่งประเทศอังกฤษเป็นผู้พัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นมาเพื่อใช้สำหรับประเทศในย่าน ASEAN และ South Asia โดยเฉพาะ ในฐานะที่ผมเป็นคนไทยคนแรกที่ได้รับประกาศนียบัตร C.P.M. - Certified Purchasing Manager และ A.P.P. - Accredited Purchasing Practitioner จาก NAPM ประเทศสหรัฐอเมริกา และได้พูดคุยปรึกษาหารือกับผู้ที่ได้รับประกาศนียบัตร MCIPS จาก Chartered Institute of Purchasing and Supply จากสหราชอาณาจักร ผมขอยืนยันอย่างเต็มที่ว่า หลักสูตร IPSCM นี้สมบูรณ์แบบที่สุดเท่าที่เคยพบมา เป็นการเรียนรู้อย่างเป็นระบบ นำความรู้ไปใช้งานได้จริง ผมและคณะกรรมการจึงเร่งมือทำงานกันจนกระทั่งประเทศไทยของเราเป็นประเทศแรกที่สามารถจัดการเรียนการสอนได้ทันเวลาก่อนประเทศอื่นใดในโครงการเดียวกันนี้

สำหรับ Cluster ที่ 1 รุ่นที่ 1 มีผู้สมัครเรียนทั้งหมด 40 คน เริ่มเรียนกันมาตั้งแต่เดือนตุลาคมปีกลาย และกำลังจะสอบในเดือนมีนาคมที่จะถึงนี้แต่ก่อนจะสอบ ตอนนี้มีข่าวดีแจ้งมาจากกรุงเจนีวาให้สมาคมฯ ทราบว่า ในฐานะที่ประเทศไทยสามารถจัดโครงการนี้ได้ก่อนประเทศเพื่อนบ้าน UNCTAD/WTO-ITC จึงได้ประสานงานกับสถานทูตสวิสส์ในประเทศไทย จะขอเชิญ Trainer ทั้ง 17 คน และผู้เรียนทั้ง 40 คนใน Cluster 1 ไปฟังปาฐกถาพิเศษและร่วมงานเลี้ยงรับรองของสถานทูตในวันศุกร์ที่ 22 กุมภาพันธ์นี้ ซึ่งถือเป็นเกียรติสำหรับผู้ได้รับเชิญเป็นอย่างยิ่ง

หลังจากสอบ Cluster ที่ 1 ไปแล้ว จากนั้นคนทั้ง 40 คนในรุ่นที่ 1 นี้ก็จะสมัครเรียนใน Cluster ที่ 2 ต่อไป และจะไปสอบในเดือนกันยายน หลังจากนั้นก็จะสมัครเรียน Cluster ที่ 3 สุดท้าย ซึ่งจะไปสอบในเดือนมีนาคมปีหน้า ในแต่ละ Cluster ผู้สมัครจะเสียค่าใช้จ่ายเพียง 20,000 บาท ซึ่งรวมค่าเข้าอบรม 8 วัน อาหารกลางวันน้ำชากาแฟระหว่างอบรม หนังสือ Coursebook 4 เล่ม Workbook 4 เล่ม Answerbook 4 เล่ม อีกทั้งสมาคมฯ ยังยกเว้นค่าสมัครสอบให้สำหรับผู้สมัครรุ่นแรกนี้ด้วย

บัดนี้สมาคมฯ เริ่มเปิดรับสมัครผู้เรียนใน Cluster ที่ 1 เป็นรุ่นที่ 2 แล้ว รุ่นนี้จะเริ่มเรียนในเดือนเมษายนและสอบในเดือนกันยายน ถ้าท่านรีบสมัครก่อนวันตรุษจีน ท่านจะได้รับสิทธิพิเศษ 2 ประการ คือจะได้รับการยกเว้นค่าสมัครสอบ อีกทั้งสมาคมจะทำเรื่องไปยังสถานทูตสวิสส์ให้เชิญท่านไปร่วมงานเลี้ยงรับรองพร้อมกับรุ่นที่ 1 ด้วย

หากท่านประสงค์จะให้สมาคมฯ ส่งข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับโครงการนี้เพิ่มเติมไปให้ทั้งภาษาไทยและอังกฤษก็แจ้งไปได้ที่สมาคม เราจะ Attach file ส่งให้ท่านทางอีเมล์ หรือจะให้สมาคมส่งคนไปบรรยายให้ฟังหรือทำ presentation ให้ละเอียดยิ่งขึ้นพร้อมซักถามปัญหาก็ได้เช่นกัน แต่ท่านควรรวบรวมผู้สนใจจากบริษัทต่าง ๆ ในย่านนั้นได้ในจำนวนที่พอสมควรเพื่อให้คุ้มกับเวลาที่ต้องเสียไป

ยุคนี้ใครไม่ได้ยินคำพูดที่ว่า Learning Organization หรือองค์กรแห่งการเรียนรู้ อีกทั้งคำพูดที่ว่า Continuous Improvement หรือการปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่องไม่หยุดยั้งนั้น ถือว่าตกรุ่นตกกลุ่มถูกทิ้งอยู่ข้างหลังแบบไม่เห็นฝุ่นทีเดียว แต่ถ้าท่านฟังบ่อยมากอยู่แล้วก็อย่าให้มันเป็นเพียงคำพูด ต้องลงมือทำด้วยครับ และอย่าผลัดวันประกันพรุ่ง เพราะถ้าถึงขั้นจำเป็นขึ้นมาเมื่อไรละก้อ.... มักจะสายเกินไปแล้วเสมอ!

ขอให้ปีใหม่นี้ เป็นปีแห่งการปรับปรุงประสิทธิภาพของตนเอง เพื่อให้ตนเองเป็นคนที่มีคุณค่าของหน่วยงาน ส่งผลให้หน่วยงานอยู่รอดและเจริญรุ่งเรืองก้าวหน้า อันจะส่งผลย้อนกลับมาถึงความเจริญรุ่งเรืองก้าวหน้าของตนเองด้วยเช่นกัน ขอให้สิ่งศักดิ์สิทธิ์ทั้งหลายที่ท่านเคารพนับถือ ดลบันดาลให้ท่านสมปรารถนาในสิ่งที่ดีงามตลอดทั้งปี สวัสดีปีใหม่ทุกท่านครับ

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ของสมาคมฯ พาสมาชิกและครอบครัวเดินรถโค้ช เดินทางร่วมกันไปจัดกิจกรรมปลูกป่าเฉลิมพระเกียรติที่ศูนย์ฝึกวิชาทหารรักษาดินแดน เขาชนไก่ จังหวัดกาญจนบุรี เมื่อวันเฉลิมพระชนมพรรษาพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว 5 ธันวาคม 2544 งานนี้นอกจากจะเที่ยวไปกินไปอย่างอิ่มท้อง อิ่มตาอิ่มสมองแล้ว ยังมีความอิ่มเอิบใจเป็นอย่างยิ่ง ที่ทั้งคณะไม่ว่าเด็กผู้ใหญ่ต่างช่วยกันปลูกต้นสักทองไว้ให้แผ่นดินไทย ท่านที่พลาดงานสร้างสรรค์สังคมแบบนี้ไม่ต้องเสียใจ โปรดรอกิจกรรมถัดไปในเร็ว ๆ นี้

สมาคมฯ จัดสัมมนาเรื่อง Supply Chain Management for Competitive Advantage เมื่อวันศุกร์ที่ 14 ธันวาคม 2544 ที่ห้องประกายเพชร โรงแรมเอเชีย บรรยายและจัด Workshop โดยท่านที่ปรึกษาสมาคมฯ ผศ.ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์ อาจารย์คณะวิศวกรรมศาสตร์ สาขา วิศวกรรมขนส่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หลังจากจบเวอร์คช็อปแล้ว ผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกคนต่างมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งว่า Bullwhip Effect มีพิษสงร้ายกาจต่อการบริหารจัดการ Supply Chain อย่างไรบ้าง

เมื่อวันอาทิตย์ที่ 9 ธันวาคม 2544 สมาคมฯ ได้ร่วมสนับสนุนงานเดิน-วิ่ง มินิ-ฮาล์ฟมาราธอน ของสถาบันราชภัฏนครราชสีมาครั้งที่ 4 ซึ่งด้วยพระราชทาน สมเด็จพระบรมโอรสาธิราชสยามมกุฎราชกุมาร และสมเด็จพระเจ้าลูกเธอเจ้าฟ้าจุฬาภรณ์วลัยลักษณ์อัครราชกุมารี สมาคมฯ ส่งตัวแทนไป 5 คน ได้รับเหรียญกลับมาทุกคนอย่างเหลือเชื่อ

เมื่อวันศุกร์ที่ 14 ธันวาคม 2544 ท่านที่ปรึกษาสมาคมฯ คุณมยุรี ภาคลำเจียก รองผู้อำนวยการฝ่ายเทคนิค/บรรจุภัณฑ์ บริษัท คอลเกต ปาล์มโอลีฟ (ประเทศไทย) จำกัด ได้กรุณาให้เกียรติเป็นผู้บรรยายพิเศษในรายการ Food For Thought ให้สมาชิก ประเภทตลอดชีพของสมาคมฯ ฟังฟรี ในหัวข้อ Packaging Design for Cost Saving ที่โรงแรมเอเชีย ถนนพญาไท สมาชิกให้ความสนใจเข้าฟังอย่างคับคั่ง

ท่านนายกและอุปนายกสมาคม ได้รับเชิญไปบรรยายพิเศษเกี่ยวกับเทคนิคการจัดซื้อและการเจรจาต่อรอง ให้นักศึกษาของสถาบันราชภัฏอุดรธานี ระหว่างวันเสาร์ที่ 15 และวันอาทิตย์ที่ 16 ธันวาคม 2544 พอเสร็จสิ้นภาระกิจการบรรยาย วันรุ่งขึ้นจันทร์ที่ 17 ธันวาคม คณาจารย์และนักศึกษาในคณะวิทยาการจัดการก็พาข้ามแดนไปชมเมืองเวียงจันทน์ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ท่านอุปนายกยืนแอ็กท่าอยู่หน้า "ร้านสรรพสินค้าเวียงจันทน์ ดีพาร์ทเมนท์สโตร์" ก็เพื่อจะขอบันทึกอักษรลาวไว้ศึกษาเป็นการล่วงหน้า ก่อนจะนำโครงการ IPSCM ไปถ่ายทอดให้ที่กรุงเวียงจันทน์ในเร็ว ๆ นี้

เมื่อค่ำวันที่ 1 มกราคม 2545 สมาคมฯ จัดเลี้ยงแสดงความยินดีต่อที่ปรึกษาสมาคมฯ 2 ท่านคือ คุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ไวท์ฮอลล์(ประเทศไทย) และคุณสมสิทธิ์ สันธิเดช ผู้จัดการทั่วไป บริษัท พิทนี่โบว(ประเทศไทย) ที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นที่ปรึกษากรมการค้าภายใน งานนี้ท่านอธิบดีกรมการค้าภายใน คุณศิริพล ยอดเมืองเจริญ (นั่งกลาง) ให้เกียรติเป็นอย่างยิ่ง โดยรับบังรถกลับจากบุรีรัมย์มาร่วมงานเลี้ยงที่ภัตตาคารจีน โรงแรมพลาซ่า แอทธินี ด้วย

สมาคมฯ ได้รับความอนุเคราะห์เป็นอย่างดียิ่งจากท่านที่ปรึกษาสมาคมฯ คุณเอกรินทร์ ประภาพยืนยง (คนยืน) กรรมการผู้จัดการบริษัท เม้งเซ้งพลาสติก และ บริษัท เอ็ม.เอส.อินเตอร์แพ็ค จำกัด ในการเป็นสปอนเซ่อร์จัดหมายข่าวรายเดือนที่ท่านถืออยู่นี้ และช่วยสนับสนุนงานสมาคมฯ อีกมากมายหลายอย่าง ในภาพคุณเอกรินทร์กำลังกล่าวสวัสดีปีใหม่แก่คณะกรรมการและที่ปรึกษาสมาคมฯ ในงานเลี้ยงประจำปีเมื่อวันศุกร์ที่ 21 ธันวาคม 2544 ที่ภัตตาคาร Silk Road โรงแรมพลาซ่า แอทธินี

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 69 ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Price-Cost Analysis

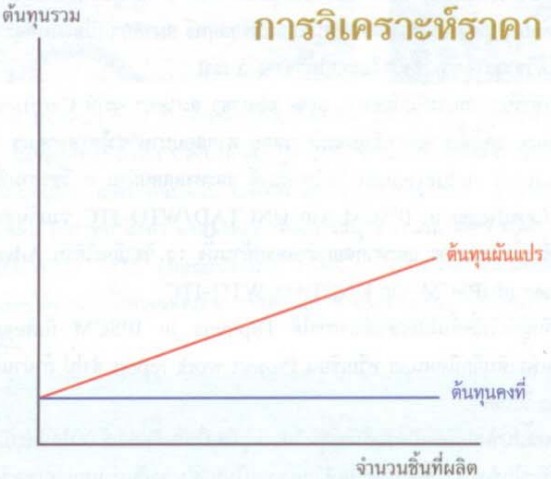
โดย... เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคม

เมื่อไม่กี่วันที่ผ่านมานี้ ผู้เข้ารับการอบรมท่านหนึ่งขอคำแนะนำว่าจะมีวิธีการคำนวณอย่างไรดีกรณีที่ซัพพลายเออร์เขาเสนอราคาสินค้ามาให้ 3-4 ราคาตามแต่ว่าจะสั่งมากสั่งน้อย ถ้าสั่งทีละมากหน่อยก็เสนอราคาต่อชิ้นถูกลง ถ้าสั่งครั้งละน้อยก็เสนอราคาต่อชิ้นสูงขึ้น เขาบอกว่าเขาเข้าใจที่มันต้องเป็นอย่างนี้แหละ แต่ไม่แน่ใจว่า การที่ซัพพลายเออร์เขาเสนอราคาสูงต่ำมาอย่างนั้นมันเป็นธรรมหรือไม่

ที่ผมจะเขียนต่อไปนี้ จะขอปิดชื่อสินค้าและราคาเอาไว้ แต่จะขอเลียบเคียงเปลี่ยน จำนวนและราคาเสียใหม่ แล้วให้ผู้อ่านนำเอาวิธีการไปใช้เองก็แล้วกัน

ผู้ถามบอกว่า เขาสั่งทำชิ้นส่วนจากซัพพลายเออร์เจ้าหนึ่ง บางเดือนก็สั่งมาก บางเดือนก็น้อย แล้วแต่ลูกค้าจะเอาสินค้ามากน้อย ซัพพลายเออร์จึงทำใบเสนอราคามาให้ดังนี้

ถ้าสั่งจำนวน	10,000 ชิ้น	ขายราคาชิ้นละ	10.00 บาท
ถ้าสั่งจำนวน	50,000 ชิ้น	ขายราคาชิ้นละ	9.75 บาท
ถ้าสั่งจำนวน	100,000 ชิ้น	ขายราคาชิ้นละ	9.50 บาท
ถ้าสั่งถึง	200,000 ชิ้น	ขายราคาชิ้นละ	9.00 บาท



ผมขออธิบายอย่างรวบรัดเพื่อให้เข้าใจง่าย ๆ ไม่สลับซับซ้อนดังนี้คือ ก่อนอื่นก็ต้องเข้าใจในระบบต้นทุนของสินค้าเป็นพื้นฐานเสียก่อนว่า ต้นทุนสินค้าทั้งหลายนั้นประกอบด้วยวัตถุดิบ (Raw materials) ค่าแรงงาน (Labor) และโสหุ้ย (Overhead) ในสามประเภทที่ว่ามานี้มีทั้งที่เป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผัน

ต้นทุนคงที่ก็อย่างเช่นโสหุ้ยบางตัวเช่น ค่าเช่า ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น หมายความว่าจะผลิตมากผลิตน้อยก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายเท่านี้แหละ ไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลง เขาจึงเรียกว่า Fixed cost

ส่วนต้นทุนแปรผันหรือต้นทุนผันแปร แล้วแต่จะเรียกกันนั้น ภาษาอังกฤษเขาเรียกว่า Variable cost หมายถึงหากผลิตมากต้นทุนก็มากตาม หากผลิตน้อยต้นทุนก็ลดลงตาม เช่นวัตถุดิบ ค่าไฟฟ้า ค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น

เมื่อสินค้ามีต้นคงที่บวกกับต้นทุนแปรผัน การที่ซัพพลายเออร์เสนอราคาต่อชิ้นถูกลงเมื่อเราสั่งซื้อในจำนวนมากขึ้นนั้น จึงเป็นสิ่งที่ถูกต้องแล้ว ปัญหาอยู่ที่ว่า ระดับราคาที่ซัพพลายเออร์เสนอลดหลั่นกันลงมาตามแต่ละขั้นของจำนวนที่สั่งมากขึ้นนั้นยุติธรรมหรือไม่

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
NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

ผมขอเสนอให้ลองใช้วิธีการคำนวณตามตารางที่แสดงไว้ ท่านผู้อ่านทดลองแกะตามผมไปทีละขั้นทีละตอนนะครับ

	A	B	C	D	E
1	จำนวนในการสั่งต่อครั้ง	10,000 ชิ้น	50,000 ชิ้น	100,000 ชิ้น	200,000 ชิ้น
2	ราคาต่อชิ้น เมื่อสั่งซื้อในจำนวนต่างกัน	10.00 บาท	9.75 บาท	9.50 บาท	9.00 บาท
3	ราคารวมหากซื้อตามจำนวนที่ระบุ	100,000 บาท	487,500 บาท	950,000 บาท	1,800,000 บาท
4	ผลต่างของยอดเงินในแต่ละจำนวน		387,500 บาท	462,500 บาท	850,000 บาท
5	ผลต่างของจำนวน		40,000 ชิ้น	50,000 ชิ้น	100,000 ชิ้น
6	ประมาณการค่าใช้จ่ายแปรผัน (Variable cost)		9.69 บาท	9.25 บาท	8.50 บาท
7	ค่าใช้จ่ายแปรผันต่ำสุดต่อหน่วย	8.50 บาท	8.50 บาท	8.50 บาท	8.50 บาท
8	ค่าใช้จ่ายแปรผันต่ำสุดต่อจำนวนที่ระบุ	85,000 บาท	425,000 บาท	850,000 บาท	1,700,000 บาท
9	ค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งน่าจะเป็นไปได้ (Fixed cost)	15,000 บาท	15,000 บาท	15,000 บาท	15,000 บาท
10	ราคาที่ควรจะเป็น	100,000 บาท	440,000 บาท	865,000 บาท	1,715,000 บาท
11	จำนวนเงินที่น่าจะต่อรองได้		47,500 บาท	85,000 บาท	85,000 บาท
12	Cost saving คิดเป็นเปอร์เซ็นต์		9.74%	8.95%	4.72%

บรรทัดที่ 1 เราก็เขียนจำนวนชิ้นในการสั่งซื้อต่อครั้ง คือในช่อง B1 = 10,000 ชิ้น ในช่อง C1 = 50,000 ชิ้น ช่อง D1 = 100,000 ชิ้น และช่องสุดท้าย E1 = 200,000 ชิ้น

ต่อไปในบรรทัดที่สองก็กรอกราคาต่อชิ้นที่ซัพพลายเออร์เสนอมาในช่อง B2 = 10.00 บาท ในช่อง C2 = 9.75 บาท ช่อง D2 = 9.50 บาท และช่องสุดท้าย E2 = 9.00 บาท

บรรทัดที่สามก็คิดราคารวมเมื่อสั่งซื้อตามจำนวนที่ระบุ เช่นในช่อง B3 = 10,000x10 = 100,000 บาท ในช่อง C3 = 50,000x9.75 = 487,500 บาท ในช่อง D3 และ E3 ก็คิดทำนองเดียวกัน

ในบรรทัดที่สี่เป็นการเปรียบเทียบผลต่างของยอดเงินในแต่ละจำนวนว่าเป็นเท่าไร เช่นในช่อง C4 = 487,500-100,000 = 387,500 บาท ในช่อง D4 = 950,000-487,500 = 462,500 บาท ในช่องถัดไปก็คิดทำนองเดียวกัน

พอมาถึงบรรทัดที่ห้า ก็เป็นผลต่างของจำนวน กล่าวคือ ในช่อง C5 = 50,000-10,000 = 40,000 ชิ้น ส่วนในช่อง D5 = 100,000-50,000 = 50,000 ชิ้น และช่อง E5 = 200,000-100,000 = 100,000 ชิ้น

บรรทัดที่หกเป็นการคิดประมาณการค่าใช้จ่ายแปรผันในแต่ละจำนวนที่สั่งซื้อ โดยเอาจำนวนชิ้นไปหารจำนวนเงิน ในช่อง C6 = 387,500/40,000 = 9.69 บาทต่อชิ้น ในช่อง D6 = 462,500/50,000 = 9.25 บาท และในช่อง E6 = 850,000/100,000 = 8.50 บาท จากประมาณการทั้งสามค่าจะพบว่า ที่ต่ำสุดก็คือ 8.50 บาท

บันทึกค่าใช้จ่ายแปรผันต่ำสุด 8.50 บาทไว้ในบรรทัดที่ 7

ดังนั้นค่าใช้จ่ายแปรผันต่อจำนวนที่สั่งซื้อตามที่ระบุไว้จึงเท่ากับ 8.50 บาทคูณด้วยจำนวนชิ้น B8 = 8.50x10,000 = 85,000 บาท สำหรับช่อง C8 = 8.50x50,000 = 425,000 บาท ช่องอื่นก็คิดทำนองเดียวกันนี้

ค่าใช้จ่ายคงที่ในบรรทัดที่ 9 จึงเท่ากับ 15,000 บาท อันเกิดจาก 100,000-85,000 = 15,000

ในบรรทัดที่ 10 จึงเป็นราคาที่ควรจะเป็นหรือน่าจะเป็นไปได้ โดยการเอาตัวเลขในบรรทัดที่ 8 รวมกับบรรทัดที่ 9 นั่นเอง

ทีนี้ท่านก็จงเปรียบเทียบราคาที่ควรจะเป็นอันได้มาจากการคำนวณของเราในบรรทัดที่ 10 เปรียบเทียบกับตัวเลขที่ซัพพลายเออร์เขาเสนอราคามาในบรรทัดที่ 3 ผลลัพธ์ก็จะเป็นดังที่แสดงไว้ในบรรทัดที่ 11 อันหมายถึงจำนวนเงินที่เราน่าจะต่อรองได้

และอย่าเพิ่งด่วนจบ ควรคิดออกมาเป็นเปอร์เซ็นต์ดูด้วยว่า เราทำ cost saving ได้กี่เปอร์เซ็นต์

ที่เขียนเสนอมานี้ เป็นวิธีการอย่างย่อในการวิเคราะห์ราคาและต้นทุน หรือที่ภาษาอังกฤษเรียกว่า Price-Cost Analysis เป็นหลักสูตรที่ผมบรรยายมาทั้งหมด 15 รุ่นแล้วละครับ ใช้เวลาบรรยายกันเต็มวันตั้งแต่ 9 โมงเช้าจนถึง 4 โมงเย็นทีเดียวแหละ เพราะการจะวิเคราะห์ราคานั้น มิใช่ทำเฉพาะที่เขียนมาข้างต้นนี้เท่านั้นก็หาไม่ ยังมีอีกหลายเรื่องที่จะต้องเข้าใจเป็นพื้นฐานเอาไว้ ไม่ว่าจะเจออะไรไม่ไหน ก็พอจะเข้าใจและเอาตัวรอดได้ ว่างั้นเถอะ

แต่ที่เจ๋งกว่านั้นก็เห็นจะเป็นหลักสูตร IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management ซึ่งทาง UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) เป็นผู้ส่งมาให้สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยของเราใช้ในการฝึกอบรมเพื่อรับวุฒิบัตรต่าง ๆ หลักสูตร IPSCM ที่ว่านี้มี 12 วิชา ค่อย ๆ ปูพื้นไปเรื่อยทั้งเชิงเทคนิคและเชิงกลยุทธ์ สมาคมฯ เปิดสอนทีละ 4 วิชา มีการติวให้วิชาละ 2 วัน มีหนังสือแจกให้วิชาละ 3 เล่ม

หากเข้ารับการอบรมไม่น้อยกว่า 80% ของเวลา สมาคมฯ จะให้ Certificate of Attendance แก่ผู้นั้น ทุกหกเดือนจะมีการสอบ หากสอบผ่านวิชาใด สมาคมฯ จะออก Certificate of Achievement ในวิชานั้นให้ และหากสอบผ่าน 6 วิชาตามที่ระบุไว้ จะได้รับ Certificate in IPSCM จาก UNCTAD/WTO-ITC ร่วมกับสมาคมฯ ทั้งหลายที่อยู่ในโครงการ และหากสอบผ่านครบถ้วนทั้ง 12 วิชาก็จะได้รับ Advanced Certificate in IPSCM จาก UNCTAD/WTO-ITC

สำหรับผู้ที่เจ๋งยิ่งขึ้นไปอีกคือต้องการได้ Diploma in IPSCM ก็เพียงแต่สอบวิชาพิเศษเพิ่มเติมอีกนิดหน่อย หรือเขียน Project work report ส่งไป ถ้าผ่านก็ได้รับ Diploma ไปเลย

ตอนนี้สมาคมกำลังเปิดรับสมัครรุ่นที่สองอยู่ สนใจรีบติดต่อเข้ามาได้เลย มิฉนั้นก็ต้องรอสมัครในรุ่นที่สามซึ่งจะเปิดในเดือนตุลาคมโน่นแน่ะ รอกันนานหน่อยนะครับ

การเรียนรู้มิใช่ค่าใช้จ่าย แต่เป็นการลงทุน ภาษาอังกฤษเขาบอกว่า It is an investment, not the expenditure!

ขอเอาใจช่วยสำหรับผู้ใฝ่รู้เพื่อจะพัฒนาตน ความสำเร็จทั้งการเรียนรู้และหน้าที่การงาน มันก็มักจะไปด้วยกันเสมอแหละครับ **สวัสดีครับ**

ศูนย์ประสานงานสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ประจำภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ณ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา จัดการอบรมเพื่อสอบรับประกาศนียบัตร C.P.K. เป็นครั้งที่ 6 ให้แก่นักศึกษาจำนวนร้อยกว่าคนและบุคลากรที่ทำงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อีกทั้งได้จัดสอบเพื่อรับวุฒิบัตร C.P.S. เป็นครั้งแรกด้วย เมื่อวันที่ 18-20 มกราคม 2545 ณ ห้องประชุมใหญ่ของคณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา ในภาพยืนจากซ้ายไปขวาประกอบด้วย คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. อุปนายกสมาคม คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M.,A.P.P. นายกสมาคม อาจารย์ ศณิภา กลิ่นจันทร์แดง C.P.S.,C.P.K. คณบดีคณะวิทยาการจัดการ อาจารย์ วัชราภรณ์ ธิโสภา C.P.S.,C.P.K. อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด คุณดุษดี มีราษี C.P.S.,C.P.K. กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ และคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ

การฝึกอบรม International Purchasing & Supply Chain Management (IPSCM) ซึ่งเป็นหลักสูตรระยะยาวเพื่อรับวุฒิบัตรระดับต่าง ๆ ตั้งแต่ Certificate เฉพาะวิชาที่สอบผ่าน ในขั้นสูงขึ้นก็จะเป็น Certificate in IPSCM และขั้นถัดไปคือ Advanced Certificate in IPSCM ส่วนขั้นสูงสุดคือ Diploma in IPSCM อีกทั้งถ้าผู้ใดที่เข้ารับการอบรมไม่น้อยกว่า 80% ก็จะได้รับ Certificate of Attendance อีกด้วย รุ่นแรกเปิดรับไว้จำนวน 40 คน เมื่อเดือนตุลาคมปีที่แล้วและกำลังเรียนต่อเนื่องอยู่จนถึงในขณะนี้อย่างขมักเขม้น ในภาพกำลังทำ workshop กันอย่างสนุกสนานและได้ความรู้ความเข้าใจอย่างถ่องแท้ โดยมีคณะวิทยากรของสมาคมฯ จำนวน 17 คนที่ได้รับการฝึกฝนอบรมมาจาก UNCTAD/WTO - ITC (International Trade Centre) ให้คำแนะนำและดูแลอย่างใกล้ชิด ขณะนี้สมาคมฯ กำลังเปิดรับสมัครรุ่นที่ 2 หากท่านใดสนใจก็ติดต่อขอให้สมาคมส่งรายละเอียดให้ท่านได้ทั้งทางจดหมาย หรือทางแฟ็กซ์ หรือทางอีเมล์ ยุคนี้ต้องรีบเรียนรู้ระบบจัดซื้อใหม่ ๆ และการบริหารซัพพลายเชนให้ถ่องแท้ ก่อนที่จะถูกคนอื่นทิ้งเราไว้ข้างหลังจนไม่เห็นฝุ่น

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

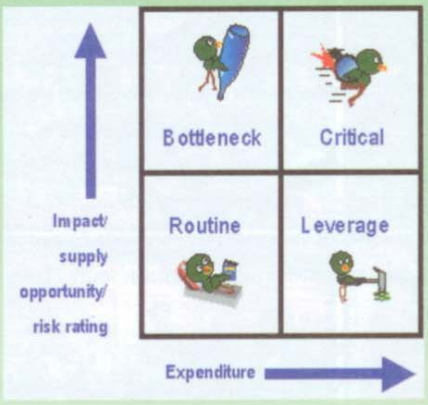
วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 70 ประจำเดือนมีนาคม 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

จะซื้อของจำพวก Routine อย่างไรดี

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

หลายท่านอาจเคยปวดหัวกับอาการที่เกิดจากคนน้อย งานมาก ทุกอย่างเร่งด่วน ทำงานไม่ทัน อีกทั้งต้องการประหยัด ลด Cost เรียกว่าจะเอาทั้งดี ทั้งถูก ทั้งรวดเร็ว งานการไม่เสียหาย และต้องรอบคอบไม่เสียเปรียบใคร เลิกบ่นได้แล้วค่ะ แยกประเภทของที่เราต้องรับผิดชอบในการซื้อออกเป็นสี่กลุ่มเสียก่อน เพราะพัสดุต่างๆที่ใช้ในองค์กรของเรานั้นมีมากมายหลายชนิด และมีความสำคัญต่างกัน จากนั้นจึงค่อยลงมือจัดการกับมันโดยวิธีที่แตกต่างกันไปคนละแบบ อย่าไปใช้วิธีเดียวเสมอภาคเหมือนกันหมด นั่นเป็นวิธีที่ผิดค่ะ เพราะเหนื่อยสุดๆแต่กลับไม่มีประสิทธิภาพ ลองใช้วิธีใหม่ที่ Smart กว่าเก่าดีกว่านะคะ โปรดดูรูปที่แสดงไว้เป็น 4 quadrants ซึ่งเขาเรียกว่า Supply positioning model



ใน Quadrant ล่างซ้ายเป็นรูปนกนอนอ่านหนังสือสบายใจเฉิบนั้น หมายถึง Routine คือกลุ่มพัสดุที่องค์กรใช้จ่ายเงินในการซื้อต่อปีเป็นจำนวนน้อย และมีผลกระทบต่อองค์กรน้อยมาก เช่นอุปกรณ์เครื่องเขียนในสำนักงาน งานบริการทำความสะอาด หรือพัสดุที่หาซื้อได้ง่ายในตลาด

สำหรับ Quadrant ล่างขวาเรียกว่า Leverage ทำเป็นรูปนกใช้ม้อนทุบเงินดอลล่าร์ กลุ่มพัสดุนี้คล้ายกับพวก Routine คือหาซื้อได้โดยไม่ยากและมีความเสี่ยงต่ำที่จะเกิด short supply แต่ต่างกันตรงที่องค์กรต้องใช้จ่ายเงินซื้อเป็นจำนวนมากต่อปี ตัวอย่างเช่นบริษัทที่ให้บริการขนส่งสินค้า พวกรถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งถือเป็น Leverage Items เพราะมีมูลค่ามาก แต่นักจัดซื้อสามารถหาซื้อได้ไม่ยากเลย

Bottleneck ในมุมขวาบนทำเป็นรูปนกพยามเทของออกจากขวด หมายถึงกลุ่มพัสดุที่มีมูลค่าการซื้อต่อปีต่ำ แต่มีความเสี่ยงสูง เพราะเป็นของที่มีคุณสมบัติพิเศษซึ่งมีขายเฉพาะบางแห่ง หรือของที่มีเทคโนโลยีสูง หรือของที่ใช้ spec สูงกว่าปกติทั่วไป

Quadrant สุดท้ายมุมขวาบนเป็นรูปนกอุ้มลูกระเบิด แสดงถึงความ Critical เป็นกลุ่มพัสดุที่มีความคล้ายกับ Bottleneck ในแง่ของความเสี่ยงสูง แต่ต่างกันตรงที่มีมูลค่าการซื้อต่อปีสูงมากด้วย

ขอเรียนให้ทราบเป็นข้อสังเกตไว้ว่า แม้ว่าจะเป็นพัสดุแบบเดียวกันชนิดเดียวกัน แต่หากเป็นของคนละบริษัท มันก็อาจจะอยู่ต่างกลุ่มกันก็ได้ เพราะขึ้นกับลักษณะของธุรกิจ สินค้า และบริการของแต่ละแห่ง ในฉบับนี้จะเล่าให้ท่านฟังเฉพาะกลยุทธ์ที่เขาแนะนำให้ใช้สำหรับการซื้อพัสดุในกลุ่ม Routine Items เท่านั้น

ตามที่กล่าวแล้วว่า พัสดุในกลุ่มนี้มีมูลค่าการซื้อต่อปีต่ำ และมีความเสี่ยงหรือผลกระทบต่อองค์กรต่ำ เราจึงควรใช้วิธีการหรือกระบวนการจัดซื้อจัดหาให้ง่ายที่สุด พยายามลดค่าสั่งซื้อหรือค่าบริหารจัดการและงานธุรการต่างๆ ให้เหลือน้อยที่สุด รวมถึงพยายามลดเวลาของเราในการจัดซื้อจัดหา ลดเวลาที่ต้องใช้ในการติดต่อกับซัพพลายเออร์ และถ้าเป็นไปได้ควรกระจายงานสั่งซื้อไปยังผู้ใช้ภายในองค์กรของเรา ให้เขาเป็นผู้สั่งซื้อได้เองโดยตรงภายใต้นโยบายหรือข้อกำหนดที่วางไว้

การที่จะลดเวลาในการติดต่อกับซัพพลายเออร์ลง ก็ต้องเริ่มจากการลดจำนวนซัพพลายเออร์ลงก่อน หรือใช้ซัพพลายเออร์เพียงรายเดียวไปเลย (Single supply source) เพราะมูลค่าการซื้อต่อปีก็น้อยอยู่แล้ว ถ้าหากซัพพลายเออร์รายหนึ่งสามารถส่งสินค้าให้เราได้หลายชนิดก็ยิ่งดี หลายท่านอาจเป็นห่วงว่าการใช้ซัพพลายเออร์เพียงรายเดียวจะทำให้เราได้รับบริการที่ไม่ดีเท่าที่ควรเพราะไม่มีการแข่งขัน อีกทั้งเมื่อเวลาผ่านไปสักระยะราคาที่เราซื้ออยู่อาจจะไม่ใช่ราคาที่ดีที่สุดแล้วก็เป็นได้ ดังนั้นวิธีการเลือกซัพพลายเออร์สำหรับพัสดุกลุ่ม Routine ก็มีความสำคัญอยู่ไม่น้อย แต่ถ้าหากเลือกใช้บริการจากเขาแล้ว เขาให้บริการไม่ดี เราก็เปลี่ยนเจ้าใหม่ได้ไม่ยาก เพราะพัสดุกลุ่มนี้มีซัพพลายเออร์หลายเจ้าในตลาดอยู่แล้ว เพียงแต่เราเสียเวลาในการติดต่อกับเจ้าใหม่รวมถึงเสียเวลาในการเรียนรู้กันและกันใหม่เล็กน้อย ในเรื่องของราคาเราก็อาจจะอิงกับราคาตลาดของพัสดุนั้นๆ หรือกำหนดให้มีเงื่อนไขในการปรับลดราคาลงในการตกลงซื้อขาย เช่น ถ้าปริมาณการใช้ของเราเพิ่มขึ้นจากนี้กี่เปอร์เซนต์ ราคาจะลดลงกี่เปอร์เซนต์ อย่างนี้เป็นต้น

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

ในการตกลงซื้อขายกับซัพพลายเออร์ โดยใช้ Call-Off Contract หรือ Blanket Order (วิธีการซื้อที่ตกลงเรื่องราคาและจำนวนที่จะซื้อโดยประมาณกับซัพพลายเออร์ล่วงหน้าในช่วงระยะเวลาหนึ่งเช่น 1 ปี และให้ซัพพลายเออร์ทยอยส่งสินค้าตามเวลาที่กำหนดไว้) ก็เป็นวิธีการที่สะดวก ทั้งลดงาน และลดเวลาในการต้องซื้อซ้ำบ่อยๆลงอย่างมาก

นอกจากนี้ก็ยังมีกลยุทธ์อีกหลายอย่าง เช่นปรับกระบวนการการจัดซื้อพัสดุกลุ่มนี้ให้ง่ายและเกิดประสิทธิภาพเพื่อลดงานต่างๆ รวมถึงเปลี่ยนไปใช้วิธีการซื้อที่ช่วยเราลดงานเช่น การใช้ Purchasing Card หรือการสั่งซื้อแบบอี-คอมเมอร์ซ หรือการใช้ Process Automation ให้มากที่สุด เช่นการค้นหาโดยใช้ key word การสั่งพิมพ์ใบสั่งซื้อโดยกรอกเพียงรหัสพัสดุ และคอมพิวเตอร์เรียกข้อมูลของซัพพลายเออร์ที่เราตั้งไว้ขึ้นมาพิมพ์โดยอัตโนมัติ หรือการสั่งซื้อโดยส่งโทรสารผ่านคอมพิวเตอร์ หรือสั่งซื้อโดยอีเมล์ และไม่ต้องพิมพ์ออกมาเป็นกระดาษอีกแล้ว

การกระจายการสั่งซื้อไปยังผู้ใช้ภายในให้ซื้อกันเองภายใต้นโยบายหรือข้อกำหนดที่วางไว้ เช่น ให้ผู้ใช้สั่งซื้อโดยตรงจากรายชื่อซัพพลายเออร์ที่ฝ่ายจัดซื้อคัดเลือกไว้ให้แล้ว หรือสั่งซื้อได้ภายในวงเงินที่กำหนดไว้ ก็เป็นอีกวิธีหนึ่ง การเก็บสต็อกพัสดุบางชนิดไว้เพื่อลดจำนวนครั้งในการสั่งซื้อ ก็เหมาะกับพัสดุที่มีมูลค่าไม่สูง พัสดุที่มีการสั่งซื้ออยู่บ่อยๆ บ่อยจนการใช้ Blanket Order ก็ยังยุ่งยาก หรือพัสดุที่เมื่อมีความต้องการใช้แล้วจะต้องใช้ทันที ถ้าต้องผ่านกระบวนการสั่งซื้อก็จะไม่ทันการ อย่างนี้เป็นต้น

สำหรับซัพพลายเออร์บางรายที่ส่งสินค้าให้เราอยู่บ่อยๆ เดือนๆหนึ่งต้องวางบิลหลายครั้งมาก อาจเจรจาให้รวบรวมบิลและเรียกเก็บเงินเดือนละ 1-2 ครั้งพร้อมกัน ก็จะเป็นการลดงานทางด้านการจ่ายเงินของเราลงได้ นอกจากนี้ก็ยังลดงานของซัพพลายเออร์ลงอีกด้วย แม้กระทั่งการลดขั้นตอนการตรวจสอบคุณภาพลงก็ทำได้ เพราะเป็นกลุ่มที่มีความเสี่ยงและผลกระทบต่ำ อาจตรวจสอบในช่วงเบื้องต้นที่มีการติดต่อกัน จนเราไว้ใจในคุณภาพและค่อยๆลดจำนวนครั้งในการตรวจสอบลง

และการขอให้ซัพพลายเออร์กำหนดบุคลากรขึ้นมา 1 คนเพื่อดูแลการซื้อขายกับเราทุกครั้งที่ต้องการติดต่อกับซัพพลายเออร์ก็ติดต่อคนนี้เพียงคนเดียว เขาก็จะรู้เรื่องต่างๆเป็นอย่างดี เข้าใจกระบวนการทำงานของเรา ก็จะเกิดความสะดวกรวดเร็วในการติดต่องานกัน

ข้อความต่อไปนี้ เป็นของท่านนายกสมาคมฯ ที่ฝากมาค่ะ "ปัญหาและการทำงานทุกวันนี้เป็นอย่างใหม่ เกิดขึ้นภายใต้สถานะการณ์และการแข่งขันแบบใหม่ คนเก่าที่ทำงานแบบเก่าและคิดอย่างเก่า จะทำงานภายใต้สภาวะแวดล้อมเช่นนี้ไปได้อย่างไรกัน หลายคนโยคดีได้รับเงินสนับสนุนจากบริษัทให้เข้ามาเรียน แต่หลายคนก็ออกเงินเองเพราะถือว่า This is an investment, not expenditure! ขอจงเร่งใช้วิจารณาญาณโดยด่วน อย่ารอช้า ก่อนที่จะถูกทิ้งไว้ข้างหลัง Do you want to make dust, or eat dust? ปิดรับสมัครสิ้นเดือนมีนาคมนี้ อย่ารีรอจนกระทั่งสายเกินแก้"

ข่าวด่วนที่ 1

สมาคมฯ จะจัดประชุมใหญ่สามัญประจำปีในวันอาทิตย์ที่ 31 มีนาคม 2545 เวลา 13.00-18.00 น. ที่โรงแรมเอเซีย มีการบรรยาย 3 เรื่อง โดยวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่านจาก 3 สถาบัน คือ

1. Strategic Sourcing & e-Procurement โดยคุณรัชนี จณะวัตร ผู้จัดการอาวุโส ของ Deloitte Consulting
2. การพัฒนาบุคลิกภาพของนักจัดซื้อมืออาชีพ โดยพันโทหญิง อังคณา สุเมธสิทธิกุล ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมสมาคมส่งเสริมบุคลิกภาพสตรี
3. ไวน์กับการเข้าสังคมไทย โดยคุณวีระชัย ปัทมลิขิตสกุล ผู้จัดการอาวุโส บริษัท แอมโบรสไวน์ จำกัด

และปิดท้ายรายการด้วยการชิมไวน์ รวมค่าใช้จ่ายทุกรายการเพียงท่านละ 321 บาท (รวม VAT แล้ว) ได้รับความรู้ผสมผสานหลากหลายในเวลาเพียงครึ่งวัน รีบสำรองที่นั่งก่อนจะเต็ม

ข่าวด่วนที่ 2

สมาคมฯ กำลังเปิดรับสมัครเข้าเรียน IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management รุ่นที่ 2 ซึ่งเป็นหลักสูตรของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) ผู้เข้าเรียนที่มีคุณสมบัติครบตามระเบียบจะได้รับวุฒิบัตรระดับต่าง ๆ ดังนี้คือ Certificate of attendance, Certificate of achievement, Certificate in IPSCM, Advanced certificate in IPSCM, Diploma in IPSCM จาก UNCTAD/WTO-ITC ราคาค่าสมัคร ค่าหนังสือ 12 เล่ม ค่าเข้ารับการอบรม 8 วัน ค่าอาหารน้ำชากาแฟของว่าง และค่าสอบ รวม 22,000 บาท ถูกที่สุดในโลกสำหรับการเรียนรู้ในสาขาวิชานี้ ปิดรับสมัครสิ้นเดือนมีนาคม หากไม่ทันรุ่นนี้ต้องรออีก 6 เดือนสำหรับสมัครในรุ่นที่ 3

ข่าวด่วนที่ 3

งานสำคัญที่นักจัดซื้อไม่ควรพลาด Intershop Asia 2002 จะจัดที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ระหว่าง 25-27 เมษายน 2545 จะเดินดูนิทรรศการเฉย ๆ หรือฟังบรรยายด้วยก็ไม่ขัดข้อง โปรดดูรายละเอียดด้านหลัง

สำหรับท่านที่เพิ่งจะมีโอกาสติดตามข่าววิชาการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติหรือ IPSCM นั้น (International Purchasing and Supply Chain Management) ขอเรียนให้ทราบว่าหลักสูตรนี้มี 12 วิชา โดยแบ่งเรียนทีละ 4 วิชา ซึ่ง 4 วิชาแรกได้แก่ Understanding the corporate environment, Specifying requirement and planning supply, Analyzing supply markets, และ Developing supply strategies กลยุทธ์ที่กล่าวข้างต้นนั้นเป็นเนื้อหาเล็ก ๆ ส่วนนิดเดียวที่อยู่ในวิชาที่ 4 คือ Developing supply strategies ซึ่งดิฉันรับผิดชอบในการเป็น Trainer เฉพาะเนื้อหาของ Routine items ให้นักศึกษารุ่นแรกของสมาคมฯ สำหรับพัสดุกลุ่มอื่นคือ Leverage, Bottleneck และ Critical ก็มี Trainer ท่านอื่นแบ่งกันบรรยายและทำ Workshop ซึ่งจะต้องใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันไป เพื่อทำให้เราสามารถบริหารทรัพยากรที่มีอยู่ทั้งคนและเวลาให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการทำงานจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชน

ดิฉันสังเกตได้ชัดเจนว่าผู้เข้าเรียนรุ่นแรกทั้ง 40 คนต่างพอใจในเนื้อหาที่เรียนผ่านมาแล้วทั้ง 4 วิชาเป็นอย่างยิ่งเพราะสามารถนำไปใช้งานได้อย่างจริงจัง และขณะนี้พวกเขากำลังขะมักเขม้นเตรียมตัวสอบเพื่อรับ Certificate ในวันที่ 24 มีนาคมนี้ จากนั้นก็จะเรียนวิชาที่ 5-6-7-8 ต่อไปอันประกอบด้วย Appraising & shortlisting suppliers, Obtaining & selecting offers, Negotiating, และ Preparing the contract ซึ่งก็จะใช้เวลาเรียนอีก 6 เดือนเช่นกัน หลังจากสอบแล้วก็จะไปเรียน 4 วิชาสุดท้ายคือ Managing the supply contract, Managing international logistics, Managing inventory, และ Measuring & evaluating performance

ท่านที่พลาดโอกาสในการเรียนรุ่นแรกและต้องรอมานานถึง 6 เดือนนั้น บัดนี้สมาคมฯ กำลังเปิดรับสมัครรุ่นที่ 2 อยู่ จะปิดรับสมัครประมาณปลายเดือนมีนาคม และลงมืออบรมในเดือนพฤษภา มิถุนา กรกฎา สิงหา เดือนละ 2 วัน จากนั้นก็สอบในเดือนกันยายน ถ้าท่านพลาดรุ่นที่สองนี้ ก็ต้องรอไปอีก 6 เดือน เพราะรุ่นที่ 3 จะเปิดรับประมาณเดือนสิงหาคม ดิฉันเห็นด้วยกับผู้ทรงคุณวุฒิหลายท่านทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ร่วมอยู่ในโครงการเดียวกันนี้ ที่พูดเป็นเสียงเดียวกันว่า นี่คือหลักสูตรบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับอินเตอร์ ที่มีการเรียนการสอนโดยปูพื้นฐานอย่างเป็นขั้นตอนและมีระบบที่เป็นสากลสมบูรณ์แบบมาก ไม่จับจดหรือข้ามไปข้ามมา จนทำให้วกวนและกลายเป็นรู้ไม่จริงเนื่องจากขาดพื้นฐานที่มั่นคง ตำราที่แจกให้อ่าน รวมทั้งแบบฝึกหัดและคำเฉลยก็มีสีสันเต็มไปด้วยการ์ตูนทำให้ง่ายและน่าอ่านน่าติดตาม ถ้าได้ฟังบรรยายประกอบกับการศึกษาด้วยตนเองก็จะยิ่งเบาแรงเป็นทวีคูณ หากใครพลาดโอกาสไม่ได้เรียนรู้หลักสูตรนี้ก็น่าเสียดายอย่างยิ่ง แม้แต่นายกสมาคมฯซึ่งเป็นคนหาเวลาว่างยากมาก ก็ยังเลื่อนนัดหมายทุกชนิดเพื่อมานั่งสังเกตการณ์ทุกครั้งไม่เคยขาดเลยสักวันเดียว อีกทั้งยังช่วยเป็น Trainer ด้วยในบางครั้ง

กติกาโดยสรุปคือ เราเปิดสอนทีละ 4 วิชา มีการอบรมติวเข้มให้วิชาละ 2 วัน และมีหนังสือ Coursebook, Workbook, และ Answerbook ให้วิชาละ 3 เล่ม รวม 4 วิชาก็มีหนังสือทั้งหมด 12 เล่ม ค่าใช้จ่ายในการอบรม ค่าหนังสือ ค่าสอบ ค่าอาหารน้ำชากาแฟของว่างระหว่างอบรมและสอบ รวมเบ็ดเสร็จทุกชนิดเพียง 22,000 บาทเท่านั้นเอง ถูกที่สุดในโลกก็ว่าได้ หลักสูตรนี้เรียกว่า International Purchasing and Supply Chain Management (IPSCM) เป็นหลักสูตรของศูนย์การค้านานาชาติ (ITC - International Trade Centre - UNCTAD/WTO) ซึ่งได้รับเงินทุนสนับสนุนจากรัฐบาลประเทศสวิตเซอร์แลนด์ให้พัฒนาขึ้นมาใช้กับหลายสิบประเทศในเอเชีย เพื่อให้สามารถแข่งขันการค้าระดับโลกได้ หากผู้เรียนมีคุณสมบัติตามระเบียบก็จะได้รับวุฒิบัตรหลายระดับทั้งจากสมาคมฯ และจาก UNCTAD/WTO - ITC เช่น Certificate of attendance, Certificate of achievement, Certificate in IPSCM, Advanced certificate in IPSCM และ Diploma in IPSCM

ทั้งที่สมาคมฯของเราจัดอบรมมาตั้งแต่เดือนตุลาคมปีที่แล้ว แต่ก็เพิ่งจะมีโอกาสจัดงานเปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันศุกร์ที่ 22 กุมภาพันธ์ที่ผ่านมานี่เอง ถือเป็น Official Grand Opening ของโครงการ IPSCM ในประเทศไทย ซึ่งสามารถดำเนินการตามโครงการนี้ได้เป็นประเทศแรกในโลก และเป็นการจัดงานเพื่อแสดงความยินดีกับนักศึกษารุ่นแรกจำนวน 40 คนด้วย นอกจากเราจะได้รับเงินสนับสนุนในการจัดงานจากสถานทูตสวิตเซอร์แลนด์แล้ว Mr. Christian Fotsch, Minister Counseller and Deputy Head of Mission จากสถานทูตสวิตเซอร์แลนด์ประจำประเทศไทย และ Miss Margareta Funde จาก UNCTAD /WTO - International Trade Centre (ITC) ผู้ซึ่งเป็น IPSCM Project Manager ก็ให้เกียรติมาร่วมงานและกล่าวปาฐกถาพิเศษด้วย สำหรับบรรยากาศของงานเปิดตัวและแสดงความยินดีนั้น กรุณาดูจากรูปซึ่งนำมาอวดกันพอเป็นสีสันเล็กน้อย

คุณเอกรินทร์ ประภาพยืนยง ที่ปรึกษาสมาคมฯ นัดกรรมการและที่ปรึกษาเลี้ยงฉลองตรุษจีนต้อนรับปีม้าทอง ที่ภัตตาคารแดรี่ควีน บางนา ชินเจีย ยู่อี่ ชินนี้ ฮวดไช้ นั่งเก ตั่งตั้ง

ฝ่ายกิจกรรมพิเศษของสมาคมฯ พาสมาชิกตลอดชีพจำนวน 35 คน ไปเยี่ยมชมกิจการของ TelecomAsia และ Thai Airport Ground Services เมื่อวันพุธที่ 20 กุมภาพันธ์ 2545

บรรยากาศในงานเปิดตัวโครงการอบรมวิชาการระดับนานาชาติ IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management ซึ่งสมาคมฯ ได้รับลิขสิทธิ์มาจาก UNCTAD/WTO - International Trade Centre (ITC) ให้เป็นศูนย์ปฏิบัติการนี้แต่ผู้เดียวในประเทศไทย โครงการนี้ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากรัฐบาลประเทศสวิตเซอร์แลนด์หลายสิบล้านบาทเพื่อการพัฒนาความรู้ด้านการจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชนในภาคพื้นเอเชีย และประเทศไทยเป็นประเทศแรกที่สามารถดำเนินการตามโครงการได้ก่อนประเทศอื่นใดในโครงการนี้ เรามีผู้สมัครรุ่นแรก 40 คน และขณะนี้กำลังเปิดรับสมัครรุ่นที่สองอยู่ รีบสมัครด่วนก่อนจะล้าหลังตามคนอื่นไม่ทัน ปิดรับสมัครสิ้นเดือนมีนาคม 2545

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

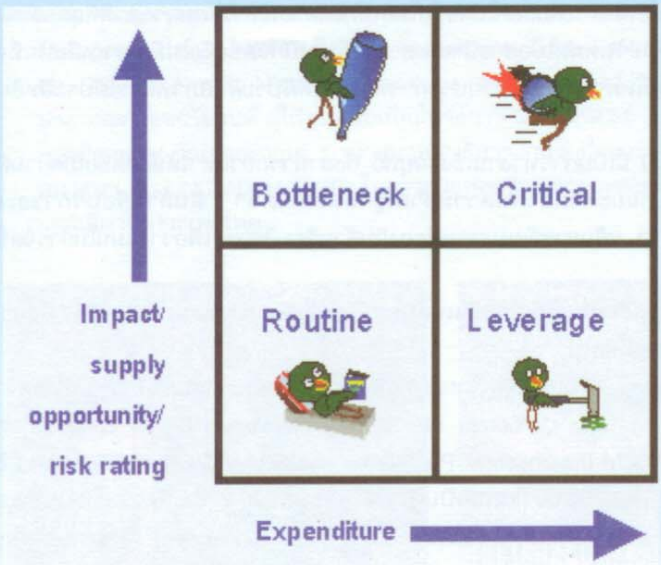
ฉบับที่ 71 ประจำเดือนเมษายน 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

การกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อจัดจ้าง
(Procurement Targeting)

โดย... กิญโญ ธันวารชร MCIPS, C.P.S.
ประธานฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนา

หัวข้อเรื่องในฉบับต้อนรับเทศกาลสงกรานต์ฉบับนี้ ถือว่าเป็นตอนต่อจากเรื่อง "จะซื้อของจำพวก Routine อย่างไรดี" ที่คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศของสมาคมฯได้เขียนลงในวิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับเดือนมีนาคมที่ผ่านมา ถ้าท่านได้อ่านฉบับที่แล้วก็คงจะจำรูปภาพนกสี่ตัวนี้ได้

ภาพนกสี่ตัวในอริยาบทต่างกัน ก็คือการแยกประเภทสินค้าและบริการออกเป็นสี่กลุ่ม ซึ่งผมขอทบทวนอีกครั้งดังนี้



ใน Quadrant ล่างซ้ายเป็นรูปนกนอนอ่านหนังสือสบายใจเฉิบนั้น หมายถึง Routine คือกลุ่มพัสดุที่องค์กรใช้จ่ายเงินในการซื้อต่อปีเป็นจำนวนน้อย และมีผลกระทบต่อองค์กรน้อยมาก เช่นอุปกรณ์เครื่องเขียนในสำนักงาน งานบริการทำความสะอาดหรือพัสดุที่หาซื้อได้ง่ายในตลาด

สำหรับ Quadrant ล่างขวาเรียกว่า Leverage ทำเป็นรูปนกใช้ฆ้อนทุบเงินดอลล่าร์ กลุ่มพัสดุนี้คล้ายกับพวก Routine คือหาซื้อได้โดยไม่ยากและมีความเสี่ยงต่ำที่จะเกิด short supply แต่ต่างกันตรงที่องค์กรต้องใช้จ่ายเงินซื้อเป็นจำนวนมากต่อปี ตัวอย่างเช่นบริษัทที่ให้บริการขนส่งสินค้า พวกรถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งถือเป็น Leverage Items เพราะมีมูลค่ามาก แต่นักจัดซื้อสามารถหาซื้อได้ไม่ยากเลย

Bottleneck ในมุมซ้ายบนทำเป็นรูปนกพยามเทของออกจากขวด หมายถึงกลุ่มพัสดุที่มีมูลค่าการซื้อต่อปีต่ำ แต่มีความเสี่ยงสูง เพราะเป็นของที่มีคุณสมบัติพิเศษซึ่งมีขายเฉพาะบางแห่ง หรือของที่มีเทคโนโลยีสูง หรือของที่ใช้ spec สูงกว่าปกติทั่วไป

Quadrant สุดท้ายมุมขวาบนเป็นรูปนกอุ้มลูกระเบิด แสดงถึง ความ Critical เป็นกลุ่มพัสดุที่มีความคล้ายกับ Bottleneck ในแง่ของความเสี่ยงสูง แต่ต่างกันตรงที่มีมูลค่าการซื้อต่อปีสูงมากด้วย

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

Pitney Bowes **The Complete Mailing Solution**

พิทนี่ย์ โบว เป็นบริษัทฯ ที่มีสาขาทั่วโลก มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา พิทนี่ย์ โบว เป็นผู้นำในธุรกิจการจัดการระบบไปรษณีย์อัตโนมัติและระบบการจัดการงานเอกสารอย่างครบวงจร เช่น เครื่องประทับตราไปรษณียากร เครื่องชั่ง เครื่องพับ เครื่องบรรจุเอกสารใส่ซอง และเครื่องพิมพ์จ่าหน้าซองจดหมาย ฯลฯ รวมถึงการให้บริการหลังการขายและซ่อมบำรุงอย่างครบวงจรโดยช่างมาตรฐาน Pitney Bowes

เครื่องประทับตราไปรษณียากร

เป็นเครื่องมิเตอร์ระบบอิเลคทรอนิค สำหรับประทับไปรษณียากรที่สามารถใช้แทนแสตมป์ โดยสามารถเลือกจำนวนเงินที่จะประทับได้ ซึ่งได้รับการอนุญาตจากการสื่อสารแห่งประเทศไทยอย่างถูกต้องแล้ว

เครื่องชั่งไปรษณีย์ภัณฑ์อัตโนมัติ

ในตัวเครื่องมีบันทึกอัตราค่าบริการฝากส่งทางไปรษณีย์ของการสื่อสารแห่งประเทศไทยทุกประเภท หน้าจอแสดงน้ำหนักและราคาค่าบริการ จึงสะดวกทำให้สามารถรู้ค่าราคาได้ทันที โดยไม่ต้องเสียเวลาหาจากหนังสือคู่มือของการสื่อสารแห่งประเทศไทย

เครื่องพับและบรรจุเอกสารอัตโนมัติ

สามารถพับและใส่ซองเอกสารประเภทจดหมาย โบวชัวร์ ใบปลิว รายการส่งเสริมการขาย และไดเรคเมลต่างๆความเร็วในการพับและบรรจุซอง 2,500 ซองต่อชั่วโมง พร้อมปิดผนึกซอง และระบบป้องกันการดึงกระดาษซ้อน จึงมั่นใจได้ว่าเอกสารที่ส่งจะถูกต้องครบถ้วนสมบูรณ์ทุกแผ่น

บริษัท พิทนี่ย์ โบว (ประเทศไทย) จำกัด

719 เคพีเอ็นทาวเวอร์ ชั้น 19 ถ.พระราม 9 ห้วยขวาง บางกะปิ กรุงเทพฯ 10310
โทร. 0-2717-0588 แฟกซ์. 0-2717-0766 www.pitneybowes.com

เป็นความจริงที่ว่า นักจัดซื้อส่วนใหญ่ใช้เวลาในการทำงานประจำกับเอกสารต่างๆ มากมายในแต่ละวัน เช่น การสอบถามราคาสินค้าและบริการจากผู้ขายและผู้ให้บริการ การเปรียบเทียบราคาจากใบเสนอราคาทั้งหมด เพื่อออกใบสั่งซื้อให้กับซัพพลายเออร์ที่เสนอราคาดีที่สุด ติดต่อผู้ขายเพื่อติดตามสินค้าที่ส่งล่าช้ากว่ากำหนด จนทำให้เวลาทำงานของแต่ละวันหมดไปอย่างน่าเสียดาย ดังนั้นนักจัดซื้อจึงไม่มีเวลาเหลือพอที่จะวิเคราะห์และทบทวนวิธีการทำงาน เพื่อที่จะกำหนดกลยุทธ์หรือแผนการณ์ใหม่ๆ ในการปรับปรุงการทำงานให้มีประสิทธิภาพและได้ประสิทธิผลที่ดีขึ้น โดยใช้จำนวนบุคลากรและเวลาเท่าเดิม

การวางแผนและกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อ (Procurement Targeting) นี้เป็นการทำงานเชิงกลยุทธ์ ซึ่งสามารถช่วยทำให้นักจัดซื้อใช้ความคิดเพื่อที่วางแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ ในการที่จะวิเคราะห์และแยกแยะตามลำดับความสำคัญก่อนหลังได้ว่า สินค้าหรือบริการอะไรที่ควรจะต้องซื้อก่อน เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์กับหน่วยงานหรือองค์กรมากกว่า หรือการจัดหมวดหมู่ของสินค้าหรือบริการ เพื่อวางแผนในการจัดซื้ออย่างถูกวิธีและจากแหล่งของสินค้าที่ถูกต้อง

ประเภทของสินค้าหรือบริการที่แบ่งออกเป็นสี่กลุ่มดังกล่าวแล้วนั้น คุณกิตติกรได้เขียนถึงเทคนิคการจัดซื้อของประเภท Routine ซึ่งอยู่ที่มุมล่างซ้ายไปแล้ว ยังขาดอีกสามประเภทซึ่งท่านจะมีโอกาสได้อ่านผ่านจุลสารนี้ต่อไป

การกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อ/จัดจ้าง หรือ Procurement Targeting เป็นเทคนิคหรือกลยุทธที่ใช้วางแผนและกำหนดวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งเกิดจากการผสมผสานของเคล็ดวิชาหลักๆ ที่สำคัญของวิชาที่ 3 Analyzing Supply Markets และวิชาที่ 4 Developing Supply Strategy ของหลักสูตรวิชาการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติ หรือ IPSCM (International Purchasing and Supply Chain Management) ซึ่ง International Trade Centre (ITC-UNCTAD/WTO) ที่กรุงเจนีวา ประเทศสวิสเซอร์แลนด์เป็นผู้จัดทำหลักสูตรวิชาการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน โดยความร่วมมือระหว่างสถาบันบริหารงานจัดซื้อและจัดจ้าง (The Chartered Institute of Purchasing & Supply) ที่ประเทศอังกฤษกับ บริษัท Achilles Management Consulting

หลักสูตรนี้มีทั้งหมด 12 วิชาหลัก โดยแบ่งเรียนเป็น 3 กลุ่มๆละ 4 วิชา กลุ่มแรกได้แก่ Understanding the Corporate Environment, Specifying Requirement and Planning Supply, Analyzing Supply Markets, และ Developing Supply Strategy

กลุ่มที่ 2 ได้แก่ Apprasing & Shortlisting Suppliers, Obtaining & Selecting Offers, Negotiating, Preparing the Contract

กลุ่มที่ 3 ได้แก่ Managing the Supply Contract, Managing International Logistics, Managing Inventory, Evaulate Supply Performance

หลักสูตรวิชาการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติ หรือ IPSCM (International Purchasing and Supply Chain Management) เป็นระบบการเรียนการสอนแบบใหม่เรียกว่า Modular Learning System ซึ่งทางสมาคมบริหารการจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยได้รับลิขสิทธิ์มาจาก International Trade Centre (ITC-UNCTAD/WTO) ให้เป็นศูนย์ปฏิบัติการนี้แต่ผู้เดียวในประเทศไทยได้เปิดรับสมัครและได้สอนวิชากลุ่มที่ 1 แก่ผู้ที่สมัครรุ่นที่หนึ่งไปแล้ว ซึ่งประกอบไปด้วยบรรดานักจัดซื้อจากบริษัทต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดจำนวน 40 คน นักเรียนกลุ่มนี้ต้องเข้าสอบทั้ง 4 วิชาเมื่อวันอาทิตย์ที่ 24 มีนาคมที่ผ่านมา และจะจบหลักสูตรหลังจากที่สอบผ่านวิชาที่เหลืออีก 8 วิชาในเดือนกันยายนปีนี้และเดือนมีนาคมปีหน้า

สิริรวมเวลาทั้งสิ้นหนึ่งปีครึ่ง พวกเขาเหล่านั้นก็จะจบหลักสูตรการเรียน Modular Learning System ของ International Trade Centre (ITC-UNCTAD/WTO) และก็จะได้รับสิ่งต่อไปนี้

1. Certificate of Attendance และ Certificate of Achievement จากสมาคมบริหารการจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT)
2. Certificate in IPSCM และ Advanced Certificate in IPSCM จาก International Trade Centre (ITC-UNCTAD/WTO) ร่วมกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนอีกหลายประเทศที่เข้าร่วมโครงการนี้
3. การบันทึกว่าเป็นกลุ่มบุคคลที่สามารถเรียนจบหลักสูตร IPSCM ของ International Trade Centre (ITC-UNCTAD/WTO) เป็นกลุ่มแรกของประเทศไทย ของภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก และของโลก อีกด้วย

สำหรับท่านที่ยังไม่รู้เรื่องหลักสูตร Modular Learning System ของ International Trade Centre (ITC-UNCTAD/WTO) มาก่อน หรือรู้แล้วแต่ยังไม่ได้ตัดสินใจที่จะเรียน ก็ขอให้รีบติดต่อสมาคมเพื่อลงทะเบียนโดยด่วนด้วย เพราะว่าสมาคมจะเปิดสอนนักเรียนกลุ่มที่ 2 ในเดือนพฤษภาคมหน้าแล้ว และยังต้องใช้เวลาในการสั่งหนังสือเรียนจากเมืองนอกล่วงหน้าอีกด้วย

ถือว่าเป็นการลงทุนที่สุดคุ้มจริงๆ เมื่อเทียบกับสิ่งที่จะได้รับ นับตั้งแต่ค่าเล่าเรียนซึ่งรวมหนังสือเรียน 3 เล่มต่อ 1 วิชา, ค่าติว 2 วันต่อ 1 วิชา โดย วิทยากรที่ผ่านการฝึกอบรมมาแล้วเป็นอย่างดีจาก ITC และมีประสบการณ์ในการทำงานจัดซื้อมาอย่างโชกโชนเช่นกัน รวมทั้ง 4 coffee break, 2 lunch และค่าสอบต่อ 1 วิชา รวมเบ็ดเสร็จแล้ว 4 วิชาเป็นเงินแค่เพียง 22,000 บาท ถ้าคิดเทมารวมทั้งหมด 12 วิชา ก็เป็นเงินแค่เพียง 66,000 บาทเท่านั้นเอง บอกได้คำเดียวว่า ถูกที่สุดในโลก และไม่มีทางที่จะเรียนวิชาการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติในประเทศไทน โดยได้รับใบ Certificate และ Advanced Certificates จากสถาบันที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของนานาประเทศ ด้วยราคาไม่กี่หมื่นบาทเอง

เชื่อผมเถิดครับว่าการเรียนหลักสูตร MLS-IPSCM กับสมาคมฯของเรา ราคาถูกกว่าทุกประเทศทั่วโลกเป็นไหนๆ ผมเองจบวิชานี้มาจากสถาบัน Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ของประเทศอังกฤษ หมดเงินค่าเรียนไปหลายแสน ทั้งที่มีวิชาน้อยกว่านี้ด้วยซ้ำไป ดังนั้น เพื่ออนาคตอันสดใสและมั่นคงในวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชน นี่คือโอกาสหนึ่งเดียวเท่านั้นที่ท่านไม่สามารถจะหาที่ไหนได้อีกแล้วในประเทศไทยของเรา

เขียนไปเขียนมา หน้ากระดาษก็หมดลงแล้ว ทำให้ผมต้องขอจบเรื่องที่เขียนค้างไว้ก่อน สำหรับรายละเอียดของเรื่องการกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อจัดจ้าง ว่าจะ"จะซื้อของจำพวก Leverage, Bottleneck และ Critical อย่างไรดี ก็ต้องขอผลัดไว้คราวหน้านะครับ แต่ถ้าจะให้ดีหละก็ ขอแนะนำให้ท่านลงทะเบียนเข้าร่วมสัมมนากับสมาคมฯในหัวข้อเรื่องการกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อจัดจ้าง หรือ Procurement Targeting ในวันศุกร์ที่ 26 เดือนเมษานี้ซะเลยจะดีกว่า เพราะว่าท่านจะได้เนื้อหาสาระครบถ้วนทั้งหมด พร้อมกับตัวอย่างประกอบ และการทำแบบฝึกหัดแบบกลุ่มแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ประสบการณ์ของแต่ละมุมมองในระหว่างการสัมมนาซึ่งจะช่วยให้ท่านเข้าใจในหัวข้อเรื่องได้ดีมากยิ่งขึ้นและสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับการทำงานประจำของท่านที่บริษัทได้อย่างง่ายๆ และมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

คำบรรยายภาพของงาน Official Grand Opening ของโครงการ MLS-IPSCM เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2545

1. Miss Margareta Funder, หัวหน้าโครงการ MLS-IPSCM (Modular Learning System in International Purchasing & Supply Chain Management ของ UNCTAD/WTO - International Trade Centre(ITC)
2. Mr. Christian Fotsch, Minister Counselor and Deputy Head of Mission จากสถานทูตสวิสส์ประจำประเทศไทย มาในนามของรัฐบาลประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ผู้ให้ทุนสนับสนุนโครงการ MLS-IPSCM
3. คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ผู้ลงนามในสัญญาความร่วมมือระหว่างสมาคมฯ กับ UNCTAD/WTO-ITC ในการถ่ายทอดวิชา International Purchasing & Supply Chain Management (IPSCM) แต่ผู้เดียวในประเทศไทย

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

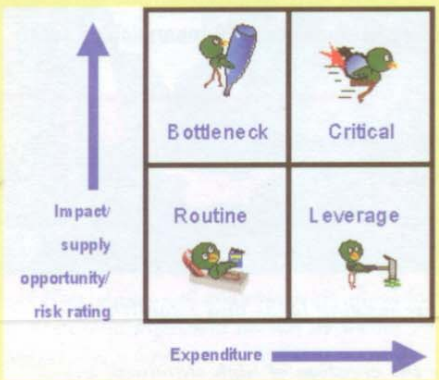
ฉบับที่ 72 ประจำเดือนพฤษภาคม 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ยุทธศาสตร์การจัดซื้อสำหรับ
Leverage, Bottleneck และ Critical Items

โดย... ธนพัฒน์ พรรธนะประเทศ
MLS - IPSCM Trainer

เนื้อหาในฉบับประจำเดือนพฤษภาคมนี้เป็นตอนต่อจากฉบับประจำเดือนเมษายน ซึ่งเขียนโดยคุณภิญโญ ธันวารชร ประธานฝ่ายฝึกอบรมและสัมมนาในหัวข้อเรื่อง "การกำหนดเป้าหมายในการจัดซื้อจัดจ้าง (Procurement Targeting)" และฉบับประจำเดือนมีนาคมซึ่งเขียนโดยคุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ ในหัวข้อเรื่อง "จะซื้อของจำพวก Routine อย่างไรดี"

ก่อนที่จะแนะนำการกำหนดยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อของจำพวก Leverage, Bottleneck และ Critical Items ผมขออธิบายความหมายของ Quadrant ทั้งสี่ตามหลักของ Supplier Positioning Model ซ้ำอีกครั้ง



Routine Items เป็นกลุ่มพัสดุที่อยู่ใน Quadrant ล่างซ้าย ทำสัญญลักษณ์เป็นตัวการ์ตูนรูปนกนอนอ่านหนังสือสบายใจเฉิบอย่างทองไม่รู้ร้อน เพราะเป็นพัสดุข้าวของที่ใช้เป็นกิจวัตรปกติไม่ยุ่งยากอะไร องค์กรใช้จ่ายเงินในการซื้อต่อปีเป็นจำนวนน้อยและไม่ว่าจะเกิดอะไรขึ้นก็มีผลกระทบต่อองค์กรน้อยมาก เช่น อุปกรณ์เครื่องเขียนในสำนักงาน งานบริการทำความสะอาด หรือพัสดุที่หาซื้อได้ง่ายในตลาด ยุทธศาสตร์การจัดซื้อสำหรับ Routine Items นั้น คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ ได้เขียนแนะนำไปแล้วอย่างละเอียดในวิสัยทัศน์ฉบับประจำเดือนมีนาคมที่ผ่านมา

Leverage Items เป็นกลุ่มพัสดุที่อยู่ใน Quadrant ล่างขวา ซึ่งมีสัญญลักษณ์เป็นรูปนกใช้ม้อนทุบเงินดอลล่าร์ กลุ่มพัสดุนี้คล้ายกับพวก Routine อยู่อย่างหนึ่งในแง่ของการหาซื้อได้โดยไม่ยากและมีความเสี่ยงต่ำที่จะเกิด Short Supply เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีซัพพลายเออร์มากรายในตลาด เพราะเป็นสินค้ามาตรฐานทั่วไป แต่พัสดุกลุ่มนี้แตกต่างจากพวก Routine ตรงที่วงเงินการซื้อค่อนข้างจะสูงมาก ตัวอย่างเช่นบริษัทที่ให้บริการขนส่งสินค้า พวกรถบรรทุกที่ใช้ในการขนส่งถือเป็น Leverage Items เพราะหาซื้อไม่ยากเลย อีกทั้งไม่มีโอกาสขาดตลาดอีกด้วย แต่มีมูลค่าสูงมาก อย่างนี้เป็นต้น

ยุทธศาสตร์ในการจัดซื้อของจำพวก Leverage Items นี้ สำคัญสำหรับนักจัดซื้อเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นสินค้าที่มูลค่าสูงดังได้กล่าวมาแล้ว จึงทำให้มีอำนาจต่อรองหรือมีอิทธิพลต่อซัพพลายเออร์ค่อนข้างสูง ดังนั้นนักจัดซื้อจึงน่าจะอาศัย Bargaining power ช่วยลดต้นทุนขององค์กรได้ ดังสัญญลักษณ์ที่เขาทำเป็นรูปนกใช้ม้อนทุบเงิน ยังไงยังงั้นทีเดียวหละครับ

สำหรับเรื่องจำนวนซัพพลายเออร์ สัมพันธภาพกับซัพพลายเออร์ ประเภทของสัญญาการจัดซื้อจัดจ้าง และประเภทของซัพพลายเออร์ที่ต้องการนั้น เราต้องนำเอาเรื่องต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยน Source จากรายเดิมไปเป็นรายใหม่ (Switching Costs) มาร่วมพิจารณาด้วย ถ้า Switching Costs ต่ำ หมายความว่าองค์กรมีต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายต่ำมากในการเปลี่ยน Source จากการซื้อจากซัพพลายเออร์รายเดิมไปซื้อจากรายใหม่ ดังนั้น นักจัดซื้อควรจะใช้สถานะภาพนี้ Leverage ให้กับองค์กรโดยใช้อำนาจต่อรองเลือกซัพพลายเออร์ที่ให้ราคาต่ำสุด แม้ว่าราคาจะแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยก็ตาม เพราะอย่าลืมว่า Leverage Items เป็นกลุ่มสินค้าที่องค์กรใช้จ่ายเงินเป็นจำนวนสูงมากต่อปี เพราะฉะนั้นจากราคาที่แตกต่างกันเล็กน้อย แต่รวม ๆ แล้วก็สามารถประหยัดหรือลดต้นทุนให้กับองค์กรได้มากทีเดียว

Bottleneck Items เป็นกลุ่มพัสดุที่อยู่ใน Quadrant บนซ้าย ซึ่งมีสัญญลักษณ์เป็นนกพยายามเทของออกจากขวดด้วยความยากลำบาก หมายถึงกลุ่มพัสดุที่มีมูลค่าการซื้อต่อปีต่ำ แต่มีความเสี่ยงสูง ซึ่งอาจจะเนื่องจากเป็นของที่มีคุณสมบัติพิเศษ หรือของที่มีเทคโนโลยีสูง หรือของที่ใช้ Spec พิเศษสูงกว่าปกติ หรือเป็นของที่มีขายเฉพาะบางแห่ง หรือมีซัพพลายเออร์น้อยราย เป็นต้น

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

การกำหนดยุทธศาสตร์การจัดซื้อสำหรับ Bottleneck Items นั้น ต้องเข้าใจก่อนว่าองค์กรของเรามีอำนาจต่อรองต่ำ เพราะมูลค่าการซื้อขายต่อปีต่ำ แถมยังมีซัพพลายเออร์น้อยรายอีกด้วย อีกทั้งบางกรณีอาจจะมีซัพพลายเออร์เพียงรายเดียวเท่านั้น เพราะเป็นสินค้าคุณภาพพิเศษดังที่กล่าวมาแล้ว ดังนั้น ยุทธศาสตร์การซื้อก็คือ จะต้องทำให้เกิดความน่าสนใจต่อซัพพลายเออร์ อาจจะโดยการรวบรวมจำนวนและใช้ Call Off Contract หรือ Blanket Order เช่นเดียวกับยุทธศาสตร์ในการซื้อพัสดุจำพวก Routine Items ซึ่งการใช้ Call Off Contract หรือ Blanket Order นี้ สามารถลดความเสี่ยงในเรื่อง Short Supply ได้ด้วย เพราะซัพพลายเออร์มักจะยินดีเก็บของพร้อมส่งมอบให้องค์กรตลอดเวลา และยังเกิดความสนใจที่จะทำธุรกิจร่วมกับองค์กรเรามากขึ้น เพราะซัพพลายเออร์มองเห็นจำนวนของการสั่งซื้อของเราได้ทั้งปี

Critical Items เป็นกลุ่มพัสดุที่อยู่ใน Quadrant บนขวา ซึ่งมีสัญญลักษณ์เป็นนกอุ้มลูกระเบิด แสดงถึงความวิกฤติ กลุ่มพัสดุจำพวก Critical นี้มีความคล้ายกับ Bottleneck Items ในแง่ของความเสี่ยงสูง เช่นเพราะเป็นของที่มีคุณสมบัติพิเศษ หาซื้อยาก แต่แตกต่างกันตรงที่มูลค่า กล่าวคือพวก Bottleneck มียอดการซื้อต่ำ แต่พวก Critical มียอดการซื้อสูงมาก

ยุทธศาสตร์การจัดซื้อสำหรับ Critical Items นี้สำคัญสำหรับนักจัดซื้อเช่นเดียวกับ Leverage Items เพราะเป็นกลุ่มสินค้าที่เรามีอำนาจต่อรองสูง เพราะเป็นสินค้าที่มีมูลค่าการสั่งซื้อสูงมาก เพราะฉะนั้น นักจัดซื้อสามารถลดต้นทุนขององค์กรได้อย่างเป็นกอบเป็นกำชัดเจน เนื่องจากอำนาจการต่อรองนั่นเอง แต่นักจัดซื้อต้องระมัดระวังและควบคุมความเสี่ยงให้กับองค์กรด้วย มิฉะนั้นแล้วองค์กรอาจได้รับความเสียหายจาก Short Supply ได้ เพราะเป็นสินค้าคุณสมบัติพิเศษและมี Supplier น้อยราย

การลดความเสี่ยง อาจจะทำได้ง่ายกว่า Bottleneck Items เพราะพัสดุกลุ่ม Critical มีมูลค่าการซื้อต่อปีสูงมาก ซึ่งเป็นที่น่าสนใจสำหรับซัพพลายเออร์อยู่แล้ว จึงง่ายในการที่จะสร้างความร่วมมือหรือความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ในรูปแบบของคู่ค้าพันธมิตร (Partnership Relation) หรืออาจมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ร่วมกันเป็นต้น และเนื่องจาก Attractive to supplier สูงมากดังกล่าวแล้ว องค์กรของเราก็ยังสามารถพัฒนาซัพพลายเออร์รายใหม่ขึ้นมาเพื่อเป็น Second source supplier ได้ง่ายอีกด้วย

ครับ ที่กล่าวมาทั้งหมดนั้นเป็นยุทธศาสตร์การจัดซื้อสำหรับสินค้าหรือพัสดุสี่กลุ่มตามหลักสูตรของการเรียนแบบ MLS-IPSCM (Modular Learning System on International Purchasing and Supply Chain Management) ของ UNCTAD/WTO -ITC (International Trade Centre) ซึ่งเกิดจากการผสมผสานของ เคล็ดวิชาหลักๆ ที่สำคัญของวิชาที่ 3 เรื่อง Analysing Supply Markets และวิชาที่ 4 เรื่อง Developing Supply Strategies ซึ่งจัดการอบรมไปแล้วหนึ่งรุ่นจำนวน 40 คน และกำลังจะเริ่มอบรมให้รุ่นที่สองในกลางเดือนพฤษภาคมนี้ โดยวิทยากรของสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand - PSCMT) ซึ่งทุกคนผ่านการอบรมโดยตรงจาก UNCTAD/WTO-ITC สำหรับหลักสูตรพิเศษนี้

หลักสูตร MLS-IPSCM นี้ รัฐบาลสวิสส์เป็นผู้ออกทุนหลายสิบล้านบาทสนับสนุนให้ UNCTAD/WTO - ITC (International Trade Centre) พัฒนาขึ้นมาเป็นหลักสูตร 12 วิชา และร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยและอีกหลายสิบสมาคมในประเทศแถบเอเชีย ร่วมกันถ่ายทอดเทคโนโลยีและวิชาการด้านนี้ออกสู่สาธารณชนและธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ ให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ในราคาที่สุดแสนจะประหยัด และมีวุฒิบัตรหลายใบ ในระดับ Certificate, Advanced Certificate และ Diploma มอบให้ท่านด้วย ทั้งจากสมาคม และจาก UNCTAD/WTO-ITC

ผู้ที่สนใจจะพัฒนาตนเองให้ทันต่อการเปลี่ยนไปของโลกยุคไร้พรมแดน (Globalization) การเรียนรู้เกี่ยวกับ IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management จึงเป็นเรื่องที่พลาดไม่ได้สำหรับผู้หวังความก้าวหน้าและไม่ยอมถูกทิ้งไว้ข้างหลัง ติดต่อได้เลยครับที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยแห่งนี้ รับประกันว่านี่คือการเรียนรู้ที่เป็นระบบ ไม่เอียงไปที่อเมริกาหรือเอียงเข้าหายุโรปเอเชีย แต่เป็นการเรียนรู้อย่างเป็นสากลที่แท้จริง ไม่ฉาบฉวยทั้ง หลักสูตรและเทรนเนอร์ประเภทภายนอกดูดีแต่ไส้กลวงนั้น ไม่มีครับ ไม่ต้องห่วง ที่นี่คือสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยก่อตั้งมา 13 ปีกว่าแล้ว มีสมาชิกกว่า 6,000 คน และได้รับมอบหมายจาก UNCTAD / WTO - ITC ให้เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และดำเนินการในหลักสูตรนี้แต่ผู้เดียวในประเทศไทยแค่นี้ก็เป็นหลักประกันให้ท่านสบายใจได้แล้วละครับ

8th IFPMM Summer School on Advanced Purchasing Research
August 7-12, 2002 , Salzburg, AUSTRIA

IFPMM Summer School has been organized annually for the purpose of:

- *helping participants in defining relevant research topics and powerful methods*
- *providing a forum for talented young scholars from various regions on the world for exchanging ideas and establishing a research networks*
- *promoting the profession of purchasing and materials management by contributing to the creation of high standard dissertation of the participants*

The program will consist of four elements:

1. *Presentation and discussion of research subjects delivery by invited speakers.*
2. *Presentation and discussion of research papers prepared by the school participants.*
3. *Practitioners' presentations of hot issues in purchasing and related management areas.*
4. *Some methodological discussions and group exercises.*

Participation fee : CHF 1,000 This fee includes 5 nights accommodation, 3 meals a day, refreshments and all materials. (IFPMM used to waived this fee and responded some travelling cost for our past 3 participants. However, this is not a guarantee for this year.)

Now PSCMT opens for applicants for this event. Applicants should hold at least master degree, having working experiences in related areas, good command in communication in English and able to contribute to PSCMT upon return. Submit your application with resume to PSCMT within May 31, 2002.

Should you need any further details, you may write an e-mail to any of our past three participants as follows:

Miss Kittikorn Jotisakulratana kitikorn@asianet.co.th
Miss Witida Asawachaipong witida@yahoo.com
Mrs. Varabhorn Achakornlak a.varabhorn@citicorp.com

◀ กรมส่งเสริมการส่งออกกระทรวงพาณิชย์ เชิญคุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมฯ ไปบรรยายในโครงการ "สร้างศักยภาพการเริ่มต้นธุรกิจแบบมืออาชีพ" ที่กรมส่งเสริมการส่งออก ถนนรัชดาภิเษก และที่จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดสงขลา คุณชนิดา วัธนาดิลก ผู้อำนวยการสถาบันฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศ (นั่งกลาง) และ คุณอมรรัตน์ ธารเรวดี รองผู้อำนวยการ (ยืนคู่กับนายกสมาคมฯ) และเจ้าหน้าที่ของศูนย์ส่งเสริมการส่งออกภาคใต้ ถ่ายภาพร่วมกันเป็นที่ระลึก

▲ NEB – National Examination Board สำหรับการสอบ IPSCM ครั้งที่หนึ่งของประเทศไทย ประกอบด้วย (แถวนั่งจากซ้ายไปขวา) คุณสุชาติ ประเสริฐสม ประธาน NEB, คุณอรุณี อุปถัมภากุล, ผศ.ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์, (แถวยืนจากซ้ายไปขวา) คุณธนพัฒน์ พรรธนะประเทศ, คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ

▼ คณะกรรมการคุมสอบ NIT – National Invigilattion Team สำหรับการสอบ IPSCM ครั้งแรกของประเทศไทย ประกอบด้วย (แถวนั่งจากซ้ายไปขวา) อาจารย์ ปิยวรรณ พุทธิบาลเจริญศรี หัวหน้าทีม, คุณศิริรัตน์ ศิริพิรุณ, (แถวยืนจากซ้ายไปขวา) คุณสุกิจ บุญครบ, คุณคะนองชัย อภิกิตินันทน์

▶ Miss Margareta Funder (แถวนั่งคนที่สามจากซ้าย) หัวหน้าโครงการ MLS-IPSCM บินมาจากกรุงเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ เพื่อมาเก็บข้อมูลการสอบในประเทศไทย จาก NEB และ NIT

▶ นายกสมาคมมอบของที่ระลึกเพื่อแสดงความขอบคุณแก่ คุณรัชนี จณะวัตร ผู้จัดการอาวุโส ของ Deloitte Consulting ที่กรุณาให้เกียรติมาบรรยายเรื่อง Strategic Sourcing and e-Procurement ในวันประชุมใหญ่

▲ ที่ปรึกษาของสมาคมซึ่งเป็นสปอนเซ่อร์รายใหญ่เข้าร่วมการประชุมใหญ่สามัญประจำปี เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2545 จากซ้ายไปขวา คุณกชพรรณ วงศ์สินธุ์เชาว์ คุณสมสิทธิ์ สันธิเดช และคุณอนุชิต วงศ์สินธุ์เชาว์

▼ คุณวีระชัย ปทมลิขิตสกุล ผู้จัดการอาวุโส Ambrose Wine Limited กำลังบรรยายเรื่อง ไวน์กับการเข้าสังคมไทย ในวันประชุมใหญ่สามัญประจำปีของสมาคมฯ มีการสอนวิธีการดูฉลาก ดูสีของไวน์ ดูจุกไม้คอร์ก การดม การชิม การถือแก้ว และเปิดไวน์หลายสิบขวดทดลองกันเป็นที่ครึกครื้นอย่างยิ่ง

◀ คุณสมสิทธิ์ สันธิเดช ผู้จัดการทั่วไป Pitney Bowes ซึ่งเป็นสปอนเซ่อร์การจัดประชุมใหญ่ประจำปีของสมาคม มอบของที่ระลึกเพื่อแสดงความขอบคุณแก่ พันโทหญิง อังคณา สุเมธสิทธิกุล ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรมสมาคมส่งเสริมบุคลิกสตรี และอาจารย์ประจำกองการปกครองวิทยาลัยพยาบาลกองทัพบก ที่กรุณาให้เกียรติบรรยายเรื่อง การพัฒนาบุคลิกภาพนักจัดซื้อมืออาชีพ

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 73 ประจำเดือนมิถุนายน 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

การบริหารซัพพลายเชน
Supply Chain Management - SCM

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

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ เป็นคนแรกในจำนวนคนไทยเพียง 4 คนเท่านั้น ที่ได้รับประกาศนียบัตร Certified Purchasing Manager และ Accredited Purchasing Practitioner รับรองความสามารถในการบริหารงานจัดซื้อจาก ISM – Institute for Supply Management ประเทศสหรัฐอเมริกา และเป็นผู้ลงนามในสัญญากับ UNCTAD/WTO – International Trade Centre (ITC) เพื่อให้สมาคมเป็นตัวแทนแต่ผู้เดียวในประเทศไทย ในการถ่ายทอดวิชาการทางด้าน International Purchasing and Supply Chain Management (IPSCM) ซึ่งเป็นโครงการความร่วมมือกับอีกสิบกว่าประเทศในภาคพื้นเอเชีย

เมื่อ 20 ปีก่อน ราวๆ ปี ค.ศ.1980 พวกเราฟิตกันมากในเรื่อง QCC พอถัดมาอีกสิบปีคือราวปี ค.ศ.1990 พวกเราก็เฮโลไปทำ ISO กับ Reengineering และตั้งแต่ปี ค.ศ.2000 เป็นต้นมา ผู้คนในประเทศไทยก็หันไปสนใจในเรื่องของการบริหารจัดการซัพพลายเชน หรือที่เรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า Supply Chain Management หรือเรียกย่อว่า SCM ยิ่งในปีนี้ ค.ศ.2002 พวกเราก็เห่อกันซะไม่มี

สมาคมของเราเองซึ่งก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 1988 นับจนถึงปัจจุบันก็มีอายุถึง 14 ปีแล้วนั้น ได้ติดตามและเห็นความสำคัญเรื่องนี้อย่างชัดเจนมานานแล้ว จึงได้มีการปรับปรุงการดำเนินงาน มีการสร้างเครือข่าย (Network) กับอีกหลายสิบประเทศทั่วโลก ทั้งประเทศที่พัฒนาแล้วและกำลังพัฒนาและที่ล้าหลังกว่าเรา รวมทั้งกับองค์กรที่เป็นกลางของสหประชาชาติคือ UNCTAD/WTO-ITC เพื่อถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านการบริหารจัดการซัพพลายเชน และเรายังได้ปรับปรุงชื่อของสมาคมเสียใหม่ให้สอดคล้องกับปฏิบัติการด้วยเช่นกัน โดยได้เปลี่ยนชื่อจากเดิม "Purchasing Association of Thailand - สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย" ให้เป็น "Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand - สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย" ตั้งแต่เมื่อกลางปี 1999 เป็นต้นมา

พูดถึงเรื่องเปลี่ยนชื่อสมาคม พูดแล้วจะหาว่าคุย เราทำก่อนอเมริกาเสียอีก สมาคมยักษ์ใหญ่ของอเมริกาชื่อ NAPM -National Association of Purchasing Management ก่อตั้งมากว่า 80 ปี และลงนามในสัญญาเป็นพันธมิตรสมาคมกับเรา เขาเพิ่งเปลี่ยนชื่อสมาคมใหม่เป็น ISM - Institute for Supply Management เมื่อต้นปี ค.ศ.2002 นี้เอง หลังเราตั้ง 3 ปี :-)))

ในระบบการจัดการโซ่อุปทาน หรือ SCM - Supply Chain Management นั้น จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมืออย่างมากจากทุกข้อในโซ่เส้นเดียวกัน มิฉะนั้นแล้วก็จะเกิดจุดอ่อนในโซ่ ที่เราเรียกว่า Weakest Link ซึ่งเราจำเป็นต้องกำจัดออกไป เพราะถ้าโซ่ข้อนั้นไม่สามารถปรับปรุงพัฒนาร่วมไปกับโซ่ข้ออื่นได้ นอกจากจะไม่ช่วยอะไรแล้วก็ยังเป็นตัวถ่วงอีกด้วย ทุกข้อในโซ่เส้นเดียวกันจะร่วมมือได้อย่างสมบูรณ์และสอดคล้อง (Synchronize) ต้องมีปัจจัยหลายอย่างเช่นต้องเข้าใจตรงกัน ใช้ข้อมูลเดียวกัน ต้องเปิดเผยและไว้วางใจกัน ต้องมองเป้าหมายข้างหน้าอย่างเดียวกัน อีกทั้งต้องเข้าใจถึงระบบเทคโนโลยีที่จะต้องนำเข้ามาใช้เพื่อให้ติดต่อสื่อสารระหว่างข้อโซ่ได้อย่างมีแม่นยำ รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

พูดถึงเทคโนโลยีนั้น หลายท่านอาจเข้าใจผิดเนื่องจากถูกโฆษณาชักชวนจนหลงทาง จนดูประหนึ่งว่า หากลงทุนเรื่องระบบคอมพิวเตอร์เสียใหม่ ลงทุนซื้อซอฟท์แวร์ราคาแพง ติดตั้งระบบบาร์โค้ดที่เป็นอินเตอร์ มีระบบอีดีไอ จากนั้นอะไรต่อมิอะไรในบริษัทก็จะเปลี่ยนจากร้ายกลายเป็นดี และเป็นการบริหารจัดการระบบซัพพลายเชนอย่างสมบูรณ์แบบ ผมก็อยากจะขอให้ท่านเข้าใจเสียใหม่ว่าถ้าบุคลากรในบริษัทของท่านยังไม่เข้าใจเรื่องซัพพลายเชนดีพอ และผู้บริหารหัวแถวยังไม่เปลี่ยน Mindset เงินทุนมหาศาลที่ลงไปในเรื่องที่กล่าวแล้วนั้นนอกจากจะไม่ได้ผลตามที่ฝันแล้ว กลับสร้างปัญหาใหม่ขึ้นมาอีกด้วย!

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

ก่อนจะคุยกันต่อไป ผมใคร่ขอวกกลับมาที่นิยามหรือความหมายของซัพพลายเชน เสียก่อนว่ามันคืออะไรกันแน่ Supply Chain แปลเป็นภาษาไทยว่า "โซ่อุปทาน" หมายถึง เครือข่ายของธุรกิจที่มีแหล่งที่ตั้งอยู่กระจัดกระจายและเป็นเอกเทศต่อกันและกัน แต่ต้องร่วมกันในการวางแผนและดำเนินการจัดหาสินค้าและบริการให้กับลูกค้า โซ่อุปทานหนึ่งๆ จะครอบคลุมการดำเนินงานที่เกิดขึ้นตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบเรื่อยไปจนถึงผู้บริโภคขั้นสุดท้าย และจะขับเคลื่อนได้ต้องอาศัยความสามารถของสมาชิกในโซ่อุปทานในการออกแบบคิดค้นผลิตภัณฑ์และบริการ การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต สินค้าและบริการ การจัดเก็บสินค้า รวมถึงการส่งมอบสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภค ทั้งนี้ บริษัทที่ทำการค้าขายในตลาดทุกบริษัทจะต้องเป็นส่วนหนึ่งในโซ่ อุปทานอย่างน้อย 1 โซ่

ภาษาอังกฤษเขาเขียนไว้อย่างนี้ครับ Supply chain may be simply described as a network of geographically dispersed and legally independent organizations participating in the planning and execution of a myriad of activities to provide particular products and services to end customers. The supply chain spans from original suppliers to end users and functions with the capabilities of its members to design products and services, source, materials, manufacture products or create services, store and distribute goods or services to customers or consumers. It is apparent that company in the market place inevitably belongs to at least one supply chain.

ส่วนคำว่าโลจิสติกส์นั้น ถ้าจะเขียนเป็นภาษาอังกฤษต้องมี s ต่อท้ายเสมอนะครับ คือ "Logistics" ซึ่งแปลเป็นไทยว่า "การส่งกำลังบำรุง" สำหรับคำแปลล่าสุดจาก สภาบริหารโลจิสติกส์ หรือ Council of Logistics Management - CLM ซึ่งเป็นองค์กรที่มีชื่อเสียงมากของโลก ได้ให้ความหมายเอาไว้ว่า โลจิสติกส์คือส่วนหนึ่งของกระบวนการซัพพลายเชน ซึ่งจะทำหน้าที่วางแผน ลงมือปฏิบัติ และควบคุม การเคลื่อนย้ายและจัดเก็บพัสดุ สินค้า บริการ และข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่จุดเริ่มต้นไปจนถึงจุดใช้งาน ให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

ท่านที่ต้องการภาษาอังกฤษเอาไปชี้แจงให้ผู้บังคับบัญชาต่างชาติ ก็ใช้ข้อความต่อไปนี้ได้นะครับ The Council of Logistics Management has adopted this definition of logistics: Logistics is that part of the supply chain process that plans, implements, and controls the efficient, effective flow and storage of goods, services, and related information from the point of origin to the point of consumption in order to meet customers' requirements.

เห็นหรือยังครับว่าเนื้องหลังของ SCM หรือการบริหารซัพพลายเชน หรือการจัดการโซ่อุปทานนั้น แท้ที่จริงแล้วก็เป็นเรื่องของ Common sense หรือสามัญสำนึกปกติธรรมดานี่เอง ที่ว่าจะทำอย่างไรกันดีจึงจะบริการลูกค้าให้ดีที่สุด ถูกใจลูกค้ามากที่สุด และจะว่าไปแล้ว การจะทำอย่างที่ว่านั้นใครก็ทำได้ทั้งนั้น ปัญหาอยู่ที่ว่าต้องหมดค่าใช้จ่ายเท่าไรล่ะถึงจะทำได้ ดังนั้นจึงต้องมีคำว่า "ประสิทธิภาพ" ตามมาสะกดเอาไว้ด้วยเสมอ ว่าจะบริการลูกค้าให้ดีให้ถูกใจให้เขาได้สินค้าดี บริการดี แต่ราคาค่าใช้จ่ายก็จะต้องเหมาะสมด้วย และราคาค่าใช้จ่ายจะเหมาะสมได้ก็ต้องอยู่ที่การจัดการซัพพลายเชนนี่แหละครับ

บางท่านอาจจะถามว่า ทำไมต้องอยู่ที่การจัดการซัพพลายเชน อยู่ที่เรื่องอื่นไม่ได้หรือ ถ้าเรานึกย้อนหลังกลับไป จะพบว่านักลงทุนต่างชาติมาลงทุนในประเทศไทยด้วยเหตุผลสำคัญประการหนึ่งคือ "ค่าแรงถูกดี" แม้ว่าฝีไม้ลายมือของแรงงานไทยและนักบริหารไทยจะยังสู้บางประเทศไม่ได้ ก็ได้ค่าแรงเป็นตัวถ่วงดุลให้ต้นทุนรวมยังได้เปรียบอยู่ดี แต่บัดนี้ แรงงานไทยมิใช่แรงงานราคาถูกอีกต่อไปแล้ว ประเทศเพื่อนบ้านได้เปรียบกว่าไทยเยอะ อุตสาหกรรมและการลงทุนจะอยู่ในไทยต่อไปอีกหรือไม่ ก็ต้องดูปัจจัยอย่างอื่นประกอบ

ตอนนี้ประเทศจีนเข้ามาใน WTO แล้ว ทุกประเทศก็ต้องปรับแผนยุทธศาสตร์กันหลายตลบ สมาคมจัดซื้อของจีนที่ชื่อ CFLP - China Federation of Logistics and Purchasing ก็เพิ่งเข้าเป็นสมาชิกลำดับล่าสุดของ IFPMM - International Federation of Purchasing and Materials Management อะไรต่อมิอะไรใน IFPMM ก็ดูท่าจะขยับปรับเปลี่ยนเมื่อยักษ์ใหญ่เข้ามา สมาคมของไทยเราเป็นสมาชิกอยู่ใน IFPMM มาหลายปีดีดัก สังเกตเห็นสภาพนี้ชัดเจนมาก สรุปง่าย ๆ ตรงไปตรงมาก็คือ ใคร ๆ ก็เกรงใจจีนครับ

ธุรกิจยุคใหม่ ต่างเน้นเรื่องความรู้และทักษะของบุคลากรกันมากขึ้น เพื่อนำไปสู่ต้นทุนที่ถูกลงและสู้กับคนอื่นเขาได้ (Competitive advantage) ในกระบวนการทำงานก็ต้องมีการปรับเปลี่ยน และจุดสำคัญที่เราน่าจะรีบเข้าไปจัดการกับมันก่อนก็มีอย่างเช่นจะกล่าวต่อไปนี้

การจัดการพัสดุคงคลัง หรือที่เรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า Stock หรือ Inventory นั่นเอง เจ้าสิ่งนี้เป็นต้นทุนมหาศาลที่ทุกหน่วยงานเขาเห็นความสำคัญ และเขาสอนกันตลอดเวลาให้หมั่นถามตัวเองว่า จำเป็นต้องเก็บตุนสินค้าหรือวัตถุดิบตัวนี้ไว้หรือไม่ ถ้าจำเป็นต้องเก็บควรเก็บเท่าไรเพราะอะไร และจะรู้ได้อย่างไรว่าควรสั่งของเข้ามาใหม่ และควรจะสั่งของทีละเท่าไร อย่างนี้เป็นต้น

ลำพังเรารู้ของเราคนเดียวก็ไม่พอ คนอื่นที่อยู่ในโซ่ซัพพลายเชนเดียวกับเราก็ต้องรู้ซึ่งกันและกันด้วย และมิใช่เป็นการผลักภาระไปให้ผู้อื่นด้วยความเข้าใจผิด ๆ แบบเห็นแก่ตัว คือเราไม่เก็บ แต่ให้ซัพพลายเออร์เป็นผู้เก็บตุนเอาไว้ก่อน แล้วค่อยทะยอยส่งให้เราตามแต่จะบอก หรือการที่เราจะทำตัวเลขสต็อกของเราให้สวยเพื่อหลอกผู้บริหารหรือหลอกเจ้าหนี้ โดยการบอกซัพพลายเออร์ว่าอย่าส่งของช่วงใกล้

3 วิธีง่ายๆ ในการจัดซื้อคอมพิวเตอร์/อุปกรณ์สำนักงานอย่างประหยัด

comSaving

1 ComSaving โปรโมชั่นแคตตาล็อค
รวมโปรโมชั่นพิเศษสุดจากร้านค้าชั้นนำมากมาย จัดส่งให้กับสมาชิกฟรีทุกเดือน

ติดต่อขอรับฟรี!
โทร.0-2751-5555 กด 5

2 ComSaving คอลล์เซ็นเตอร์
สอบถามรายชื่อร้านค้าอุปกรณ์สำนักงาน โปรโมชั่นพิเศษ, ต้องการทราบรายละเอียดสินค้า/ราคาอุปกรณ์สำนักงาน ก่อนตัดสินใจซื้อ
โทร.0-2751-5555 กด 5

ด้วยความร่วมมือกับ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

3 www.ComSaving.com
เว็บไซต์จุดนัดผู้ซื้อองค์กรและร้านค้าชั้นนำ ช่วยประหยัดเวลา และงบประมาณในการจัดซื้อคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน ด้วยการค้นหา

นับหมื่นรายการ และขอใบเสนอราคาจากร้านค้านับร้อยผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

สมัครสมาชิกฟรี! ลุ้นรับของรางวัลมากมาย

NATION GROUP comSaving
บริษัท บิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด ในเครือบริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) 46 เนชั่นทาวเวอร์ หมู่ 10 กม.4.5 ถนนบางนา-ตราด, บางนา, กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, 6120, 0-2751-5152 (สายตรง) โทรสาร : 0-2751-5153 e-mail : customercare@comsaving.com web site : http://www.ComSaving.com

สิ้นเดือน พอเริ่มเดือนใหม่ปุ๊บก็ส่งของใหม่ปั๊บ หรือการไปปะเหลาะลูกค้าให้รับของไปก่อนช่วงใกล้สิ้นเดือนเพื่อลดระดับสต๊อกของเรา จากนั้นต้นเดือนให้ส่งของคืนเข้ามาใหม่ อย่างนี้ไม่เป็นการลดสต๊อกหรอกครับ แต่เป็นการเคลื่อนย้ายไปหลบไว้ที่อื่นนั่นเอง ต้นทุนและค่าใช้จ่ายของเราลดลงโดยเกิดจากการยัดเยียดไปไว้ที่คนอื่น ต้นทุนและค่าใช้จ่ายของทั้งซัพพลายเชนไม่ลดลงแต่กลับจะเพิ่มขึ้นด้วยซ้ำไป

ขั้นตอนการทำงานภายในของแต่ละบริษัทก็สำคัญ จำเป็นต้องนำมาทบทวนเพื่อหา Non-value added activities หรือกิจกรรมที่ไม่มีคุณค่าเพิ่ม เพราะกิจกรรมหรือขั้นตอนเหล่านี้นอกจากจะไม่เพิ่มคุณค่าแล้ว ยังเพิ่มต้นทุนลงไปในกระบวนการอีกด้วย

ยิ่งเขียนก็ยิ่งยาว เพราะเรื่องของซัพพลายเชนหรือโซ่อุปทานนั้น มันเริ่มต้นมาจากซัพพลายเออร์หลาย ๆ เจ้า แล้วก็มาถึงเรา แล้วก็ต่อจากเราไปอีกหลายข้อโซ่ จนกว่าจะถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ดังนั้นเรื่องที่ต้องบริหารจัดการก็ต้องยืดยาวหลายประเด็นแน่นอน ดังนั้นเมื่อเขาจัดอบรมสัมมนากันในเรื่องของ SCM ผู้จัดก็มักจะจัดโดยตัดตอนหยิบเอาบางเรื่องมาเล่าสู่กันฟังถึงความสำเร็จ เช่นเล่าให้ฟังถึงความสำเร็จเมื่อประสานงานกับซัพพลายเออร์ได้อย่างสอดคล้องเป็นปี่เป็นขลุ่ย (Supplier synchronization), หรือเล่าให้ฟังถึงความสำเร็จเมื่อ implement ระบบซอฟท์แวร์ตัวใหม่ การเข้าสู่ระบบอีดีไอ การใช้บาร์โค้ด (Enabling technology), หรือเล่าให้ฟังถึงการลดต้นทุนได้เมื่อคบค้ากับซัพพลายเออร์ในระบบ Partnership based relationship หรือ Strategic alliances อย่างนี้เป็นต้น ท่านผู้เข้ารับการสัมมนาก็จะต้องฟังอย่างพินิจพิเคราะห์ให้ตลอด มองให้เห็นภาพรวม มิฉะนั้นก็จะเป็นปัญหาอย่างที่ว่าไว้ตอนต้น

ท่านใดประสงค์จะเรียนรู้การบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระบบสากล (International Purchasing & Supply Chain Management - IPSCM) โปรดติดต่อไปที่สมาคม เราจัดการเรียนและสอบไปแล้วหนึ่งรุ่น ขณะนี้กำลังเริ่มรุ่นที่สอง ส่วนรุ่นที่สามกำลังจะตามมาในเร็ว ๆ นี้ มีหลายประกาศนียบัตรที่ท่านจะได้รับ เช่น Certificate of attendance, Certificate of achievement, Certificate in IPSCM, Advanced certificate in IPSCM และ Diploma in IPSCM ออกให้โดย UNCTAD/WTO-ITC ร่วมกับหลายสมาคมในภาคพื้นเอเชียที่ร่วมในโครงการ

ข้อคิดที่ควรจำให้ขึ้นใจ *'จงทำตัวให้เป็น Value chain อย่าเป็น Value gap เป็นอันขาด'*

คำบรรยายภาพ

ภาพที่ 1 Mr. Charlie Villasenor (ใส่แว่นตา) อดีตนายกสมาคมจัดซื้อของประเทศฟิลิปปินส์ แวะมาเยี่ยมและแลกเปลี่ยนข้อมูลกับนายกสมาคมของไทย และกรุณาเป็นตัวแทนของสมาคมฯ ไปบรรยายเรื่อง Enterprise Spend Management for Retail Industry ในงาน Intershop Asia 2002 ที่ศูนย์สิริกิติ์ สมาคมฯ พาไปเลี้ยงแสดงความขอบคุณที่โรงแรมอิมพีเรียล ควีนส์ พาร์ค เมื่อ 26 เมษายน 2545

ภาพที่ 2 คุณบุญชัย ไพรวุ่นเรือง (ยืนที่สองจากซ้าย) กรรมการผู้จัดการ บริษัท ก.เกียรติชัยพัฒนาขนส่ง จำกัด เป็นเจ้าภาพในนามของสมาคมฯ จัดเลี้ยงเมื่อ 29 เมษายน 2545 ที่ภัตตาคารจันทร์เพ็ญ ถนนพระรามสี่ เพื่อแสดงความปรารถนาดีที่ ร.ท.สมพล จารุมินท ที่ปรึกษาสมาคมฯ (นั่งที่สามจากซ้าย) ไปปฏิบัติหน้าที่ในบริษัทแห่งใหม่

ภาพที่ 3-4 ศูนย์ภาคอีสานของสมาคมฯ ร่วมกับคณะวิทยาการจัดการ สถาบันราชภัฏนครราชสีมา จัดโครงการอบรมการจัดซื้อสำหรับอาจารย์ ข้าราชการ และเจ้าหน้าที่สถาบันราชภัฏทุกแห่งทั่วประเทศ เมื่อวันที่ 7-10 พฤษภาคม 2545

ภาพที่ 5 การอบรม IPSCM ของรุ่นที่ 2 วิชาที่ 1 เรื่อง Understanding the Corporate Environment เมื่อวันเสาร์ที่ 11 พฤษภาคม 2545 ที่ห้องอัมพวา ชั้น 10 โรงแรมวินเซอร์สวีทส์

ภาพที่ 6 การอบรม IPSCM ของรุ่นที่ 1 วิชาที่ 5 เรื่อง Appraising & Shortlisting Suppliers เมื่อวันอาทิตย์ 26 พฤษภาคม 2545 ที่ห้องอัมรินทร์ ชั้น 32 โรงแรมวินเซอร์ สวีทส์

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision
ฉบับที่ 74 ประจำเดือนกรกฎาคม 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

วัดรอยเท้า (ตอนที่ 1)

BENCHMARKING

โดย สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายก สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สิ่งที่พวกเรานักจัดซื้อจัดหาทั้งหลายยังต้องเดินหน้าต่อไปคือการลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายในงานจัดซื้อให้กับองค์กรในช่วงภาวะเศรษฐกิจถดถอยเช่นนี้ แค่นั้นยังไม่พอ ยังต้องหาทางปรับปรุงวิธีการทำงานเพื่อยกระดับประสิทธิภาพของงานจัดซื้อให้เข้าตากรรมการอีกต่างหาก กรรมการที่ว่านี้ก็คือผู้บริหารระดับสูงที่ต้องแบกรับภาระการแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงมากขึ้น

ถ้าผู้นำหน่วยงานจัดซื้อมีโอกาสได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูงคิดหาทางปรับปรุงงานจัดซื้อให้มีพัฒนาการมีประสิทธิภาพแบบก้าวกระโดดแล้วละก็ ผมขอเสนอให้ท่านทำ Benchmarking อย่างที่ผมจั่วหัวเรื่องไว้ การทำ Benchmarking คืออย่างไร หรือคืออะไร เราจะมาพูดถึงกันเป็นลำดับไป

เมื่อราว 15 ปีย้อนหลัง ผมเคยพูดคุยสอบถามเพื่อนร่วมงานผู้หนึ่งซึ่งเป็นวิศวกรว่า "Benchmarking" คืออะไร เขาตอบว่า เป็นตำแหน่งที่ใช้สังเกต อ้างอิง เช่นการทำเครื่องหมายว่าระดับน้ำเคยสูงถึงตรงโน้น ขณะนี้มันลงต่ำอยู่ตรงนี้ วันไหนน้ำขึ้นสูงเลยจุดโน้นแปลว่ามันทำสถิติใหม่ ในตอนนั้นผมก็นึกภาพและความหมายตามที่เพื่อนวิศวกรคนนั้นบอก และมาบัดนี้ ในช่วง 3 - 4 ปีนี้ เรื่อง Benchmarking ก็ค่อยคุ้นหูพวกเรามากขึ้น มันเป็นวิธีการปรับปรุงการปฏิบัติงานของเราโดยเปรียบเทียบและเรียนรู้จากผู้อื่น การปรับปรุงจะเป็นแบบก้าวกระโดดก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและนวัตกรรม ทำให้การปฏิบัติงานของเราดีเท่ากับผู้ที่เราเปรียบเทียบและในระยะเวลาหนึ่งการปฏิบัติงานของเราจะดีกว่าผู้ที่เราเปรียบเทียบก็ได้ ซึ่งพอจะเทียบเคียงกับระดับน้ำที่วันหนึ่งอาจจะสูงขึ้นกว่าที่มันเคยขึ้นสูงสุดมาแล้วเช่นเดียวกัน

อย่างไรก็ตาม ขอเกริ่นในเบื้องต้นนี้ว่า การทำ Benchmarking นั้น สามารถทำได้ทั่วองค์กรไม่ว่าในระดับยุทธศาสตร์ หรือระดับปฏิบัติการในทุกเรื่อง แต่ผมคงไม่พูดไปไกลถึงการทำ Benchmarking เรื่องใดเรื่องหนึ่งเฉพาะ เช่น การผลิต การบริการลูกค้า การเปิดตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ เป็นต้น แต่พยายามจะพูดถึง ขั้นตอนการทำทั่วไป และลงท้ายวกเข้าเรื่องงานจัดซื้อจัดหาของเราซึ่งดูจะเข้าท่าเข้าทางกว่า

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

ขั้นตอนแรกของการทำ Benchmarking เป็นเรื่องการวางแผน เป็นเรื่องการกำหนดหัวข้อว่าองค์กรจะปรับปรุงเรื่องใด ก็ต้องวิเคราะห์ว่าจะทำเรื่องใดก่อน ข้อมูลต่างๆ จากการตลาด จากลูกค้า จากซัพพลายเอ้อร์ซึ่งเป็นมุมมองจากภายนอก และมุมมองภายในกันเองจะบอกให้เราทราบได้ว่า เราจะทำ Benchmarking เรื่องใดบ้าง เช่น ถ้าเป็นเรื่องงานจัดซื้อ อาจต้องการเปรียบเทียบเรื่องเวลานำ (lead time) สำหรับการซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต เป็นต้น เมื่อได้หัวข้อเรื่องหรือกระบวนการที่จะทำ Benchmarking แล้วก็เป็นเรื่องของการคัดเลือกผู้ที่จะมาเป็นผู้เปรียบเทียบข้อมูลกับเรา ที่เราเรียกเขาว่าเป็น Benchmarking partner ซึ่งอาจเป็นองค์กรในเครือเดียวกัน เป็นองค์กรคู่แข่งหรือองค์กรที่ไม่ใช่คู่แข่งแต่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน หรือคนละกลุ่มอุตสาหกรรม โดยพิ่งหลักเกณฑ์ที่ตั้งขึ้นมาโดยทีม Benchmarking เช่นเรื่องขนาด ระดับเทคโนโลยี ลักษณะสินค้าและบริการ ความต้องการของลูกค้าและสถานที่ตั้ง เมื่อเลือกผู้ที่เราจะเปรียบเทียบด้วยได้แล้ว จึงเป็นเรื่องของการกำหนดวิธีการที่จะได้ข้อมูลมาและการเก็บข้อมูล ก็ไม่พ้นเรื่องที่เราจะนำมาตั้งเป็นคำถามแล้วพัฒนาเป็นแบบสอบถาม แบบสอบถามชุดแรกทำให้ได้ข้อมูลเบื้องต้นในรูปของประสิทธิภาพขององค์กร ส่วนมากเป็นแบบปรนัยมีคำถามไม่มากประมาณสัก 15 ข้อ แล้วจึงตามด้วยแบบสอบถามที่จะเจาะลึกลงรายละเอียด แบบสอบถามมีความสำคัญมาก ต้องคำนึงถึงตัวผู้ตอบด้วย ข้อมูลนี้เป็นข้อมูลปฐมภูมิได้โดยตรงจากคู่เปรียบเทียบซึ่งจะเป็นประโยชน์มาก แต่เราไม่สามารถทำได้ตามต้องการขึ้นอยู่กับความเต็มใจยินดีให้ข้อมูลของคู่เปรียบเทียบ ข้อมูลที่จะได้มากตามต้องการคือข้อมูลทุติยภูมิที่เรา ต้องขวนขวายหามาก่อนจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น เอกสาร แนะนำบริษัท หน่วยงานของรัฐ งานวิจัยต่างๆ อินเทอร์เน็ต บทความ ทางธุรกิจ เป็นต้น บรรดาข้อมูลที่ได้ถ้าเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพจะบอกถึงวิธีการปฏิบัติทำให้เราทราบถึงวิธีการว่าทำอย่างไรจึงได้ผลเช่นนั้น แต่ข้อมูลเชิงปริมาณทำให้ทราบถึงช่วงห่างระหว่างเรากับคู่เปรียบเทียบว่ามีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

ท่านอาจข้องใจว่าแล้วองค์กรใดจะยอมเป็นคู่เปรียบเทียบและให้ข้อมูลแก่เรา อันที่จริงมีการขึ้นต้นตั้งแต่ส่งจดหมายขอความอนุเคราะห์ขอข้อมูลเพื่อทำ Benchmarking แล้ว ในการทำ Benchmarking ต้องมีจรรยาบรรณว่าด้วยความลับ ว่าด้วยการแลกเปลี่ยนข้อมูล การใช้ข้อมูล มารยาทในการติดต่อขอให้กรอกแบบสอบถาม รวมถึงสอบถามทางโทรศัพท์หรือแม้การสัมภาษณ์โดยตรงตัวต่อตัว ตลอดจนการไปตรวจเยี่ยมชมสถานที่ด้วย จึงต้องยึดแนวจรรยาบรรณในการทำด้วย

ขั้นตอนวิเคราะห์ข้อมูล เริ่มที่เรียบเรียงข้อมูลด้วยการทำเป็นตารางหรือกราฟจะเห็นได้ชัดเพื่อจะได้วิเคราะห์หาช่วงห่างระหว่างเรากับคู่เปรียบเทียบ ต้องอย่าลืมว่าการทำ Benchmarking เป็นเรื่องการเรียนรู้เพื่อนำไปปรับปรุง ไม่ใช่วิเคราะห์ความไม่เหมือนกันของสองค์กรหรือเพื่อหาทางตำหนิติติง สูตรคำนวณความแตกต่างของช่วงห่างหรือ gap คือ ค่าของคู่เปรียบเทียบ ลบด้วยค่าของตัวเรา หารด้วยค่าของคู่เปรียบเทียบ คูณด้วยหนึ่งร้อย เช่น ตัวอย่าง เปอร์เซ็นต์ของการตรวจรับสินค้าที่สั่งซื้อตรงกับข้อกำหนดของเราเท่ากับ 94% ของคู่เปรียบเทียบเท่ากับ 98.5% เพราะฉะนั้นช่วงห่างของเรากับคู่เปรียบเทียบเท่ากับ 4.5% หมายถึงตัวชี้วัดที่แสดงค่าบวกและยิ่งสูงยิ่งดี ในทางตรงข้าม ถ้าเป็นเรื่องไม่ดีเรื่องเสียฯ เช่น สินค้าถูกปฏิเสธการรับมอบ เรื่องซัพพลายเอ้อร์ร้องเรียนพฤติกรรมและจรรยาบรรณของนักจัดซื้อ เป็นต้น ค่าของช่วงห่างอาจเป็นค่าลบหมายถึงตัวชี้วัด ที่ยิ่งมีค่าน้อยยิ่งดี ก็ตรงไปตรงมา แปลอีกทีก็คือคู่เปรียบเทียบทำดีกว่าเรา เรื่องดีฯ ตัวเลขก็สูง เรื่องไม่ดีตัวเลขก็ต่ำหรือติดลบ ทำมาถึงขั้นตอนนี้ก็สามารถสรุปถึงสิ่งที่จะนำมาใช้ปรับปรุงและรู้เป้าหมายได้

เรื่องยังไม่จบครับ โปรดติดตามอ่านในฉบับต่อไป ว่าแล้วจะได้ประโยชน์กับงานจัดซื้อจัดหาและซัพพลายเชนในรูปแบบใดกันบ้าง

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt

3 วิธีง่ายๆ ในการจัดซื้อคอมพิวเตอร์/อุปกรณ์สำนักงานอย่างประหยัด

comSaving

1 ComSaving สเปเชี่ยลโปรโมชั่นแคตตาล็อค

รวมโปรโมชั่นพิเศษสุดจากร้านค้าชั้นนำมากมาย จัดส่งให้กับสมาชิกฟรีทุกเดือน

ติดต่อขอรับฟรี!

โทร.0-2751-5555 กด 5 และ#

2 ComSaving คอลล์เซ็นเตอร์

สอบถามรายชื่อร้านค้าอุปกรณ์สำนักงาน โปรโมชั่นพิเศษ, ต้องการทราบรายละเอียดสินค้า/ราคาอุปกรณ์สำนักงาน ก่อนตัดสินใจซื้อ

โทร.0-2751-5555 กด 5 และ#

ด้วยความร่วมมือกับ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

3 www.ComSaving.com

เว็บไซต์จุดนัดพบผู้ซื้อองค์กรและร้านค้าชั้นนำ ช่วยประหยัดเวลา และงบประมาณในการจัดซื้อคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์สำนักงาน ด้วยการค้นหาเปรียบเทียบสเปกสินค้านับหมื่นรายการ และขอใบเสนอราคาจากร้านค้านับร้อยผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใดๆ

สมัครสมาชิกฟรี! ลุ้นรับของรางวัลมากมาย

NATION GROUP comSaving

บริษัท บิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด ในเครือบริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) 46 เนชั่นทาวเวอร์ หมู่ 10 ถ.ม.4.5 ถนนบางนา-ตราด, บางนา, กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์: 0-2751-5555 ต่อ 6121, 6120, 0-2751-5152 (สายตรง) โทรสาร : 0-2751-5153 e-mail : customercare@comsaving.com web site : http://www.ComSaving.com

DTAC ร่วมกับสมาคมฯ จัดรายการอาหารสมอง (Food for thought) เชิญเฉพาะสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ เข้าร่วมฟรี ในรายการพิเศษ Beyond the voice เมื่อวันพุธที่ 29 พฤษภาคม ที่โรงแรมเซ็นจูรี่ปาร์ค พร้อมทั้งจับรางวัลแจกโทรศัพท์มือถือ ให้สมาชิกในงานด้วย

นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (ลำดับที่ 5 จากขวา) และคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ลงนามในข้อตกลงความร่วมมือกับคุณวีรวรรธน์ วรรธนัจฉริยา (ลำดับที่ 4 จากซ้าย) กรรมการผู้อำนวยการบริษัท บิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวอร์คส์ จำกัด (ในเครือเนชั่นฯ) ผู้บริหารเว็บไซต์ ComSaving.com อี-มาร์เก็ตเพลสสินค้าไอทใหญ่ที่สุดในประเทศไทย เมื่อวันจันทร์ที่ 3 มิถุนายน เพื่อร่วมประชาสัมพันธ์ จัดฝึกอบรม และแนะนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการจัดซื้อขององค์กรต่าง ๆ ในประเทศไทย

เมื่อวันจันทร์ที่ 17 มิถุนายน ที่เพิ่งผ่านมา คุณนิรันดร์ เจียรสนอง (นั่งขวามือ) เชิญให้นายกสมาคมฯ (นั่งใส่เสื้อลาย) ไปบรรยายในหัวข้อ Price-Cost Analysis ที่ห้องประชุมใหญ่ของบริษัทปิโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด (มหาชน) นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จังหวัดระยอง มีนักจัดซื้อกลุ่มนิคมอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและโรงกลั่นสนใจเข้าร่วมฟังอย่างคับคั่งกว่า 50 คน

งาน Get together party เมื่อวันเสาร์ที่ 22 มิถุนายน ของผู้เข้ารับการอบรมรุ่นที่ 1 และรุ่นที่ 2 ในวิชาบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับนานาชาติ (IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management) ที่ห้องอัมพวา โรงแรมวินด์เซอร์สวีทส์ จุดประสงค์เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมทั้งสองรุ่นรวม 64 คน ตามหลักสูตรของ UNCTAD/WTO-ITC ได้รู้จักกันให้มากขึ้น และให้รุ่นที่ 1 ช่วยแนะนำวิธีเรียนพร้อมทั้งบอกเคล็ดลับในการสอบให้แก่รุ่นที่ 2 ด้วย งานนี้ได้รับการอนุเคราะห์จากสมาคมา ช่วยเป็นเจ้าภาพจัดงานค็อกเทลปาร์ตี้ ได้เบียร์สด Carlsburg หนึ่งถังใหญ่จาก ร.ท. สมพล จารุมิลินท ที่ปรึกษาของสมาคมา และยังได้ไวน์แดงของแอมโบรสไวน์ จากคุณดุษดี มีราษี กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษของสมาคมา อีกหนึ่งลังด้วย

เมื่ออยู่ในห้องเรียน เทรนเน่อร์เป็นผู้สั่งให้ทุกคนทำเวอร์คช็อปและระดมสมองกันอย่างหนัก แต่ในงานสังสรรค์คืนนั้น ผู้เข้ารับการอบรมทั้งสองรุ่นก็เป็นผู้สั่งให้เทรนเน่อร์ทั้งหลาย ออกมาเล่นเกมส์บ้าง

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision
ฉบับที่ 75 ประจำเดือนสิงหาคม 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

วัดรอยเท้า (ตอนที่ 2 - ภาคอวสาน)
BENCHMARKING

โดย สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายก สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

วิสัยทัศน์จัดซื้อฯ ฉบับที่แล้วคือฉบับที่ 74 ประจำเดือนกรกฎาคม 2545 ผมได้พูดถึงเรื่องการทำ Benchmarking (วัดรอยเท้า) ตอนที่ 1 มาถึงฉบับนี้เป็นตอนที่ 2 ภาคอวสาน ก่อนที่ผมจะพูดต่อ ขออนุญาตท้าวความโดยย่อเพื่อให้สมาชิกท่านผู้อ่านจำความได้

องค์กรที่ทำ Benchmarking ก็เพราะต้องการปรับปรุงการปฏิบัติงานให้ดีเท่ากับผู้ที่องค์กรเปรียบเทียบด้วยโดยการเปรียบเทียบและเรียนรู้วิธีจากองค์กรที่ถูกเปรียบเทียบนั้น ซึ่งสามารถทำได้ทั้งระดับยุทธศาสตร์และระดับปฏิบัติการ โดยต้องวางแผนกำหนดหัวข้อว่าจะปรับปรุงเรื่องใด เช่น งานจัดซื้อ อาจเป็นการเปรียบเทียบเรื่องเวลานำ (lead time) เรื่องลดต้นทุน ฯลฯ แล้วคัดเลือกผู้ที่เราจะเปรียบเทียบด้วย ต่อจากนั้นก็เป็นเรื่องของการเก็บข้อมูลและวิธีการเก็บข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์

ฉบับนี้ก็จะว่ากันต่อ...

เมื่อได้เรื่องได้ราวดังที่ว่ามาแล้ว ก็มาถึงเรื่องการนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลมาสื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ เราเรียกว่าขั้นตอนนี้ว่า "การบูรณาการ" ใครบ้างจะถูกสื่อ ลำดับตั้งแต่ผู้บริหาร ผู้นำหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซัพพลายเอ้อร์ ตลอดจนพนักงานที่เกี่ยวข้อง ผมลืมบอกท่านไปว่า การทำ Benchmarking ต้องได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจังอย่างต่อเนื่องจากผู้บริหารระดับสูงเหมือนทำ ISO และ 5ส อย่างไรก็อย่างนั้น มิฉะนั้นจะไม่สำเร็จ เพราะพอเริ่มต้นก็มีเสียงคนต่อต้านแล้ว เช่น ของเดิมดีอยู่แล้ว ไม่มีอะไรทำหรือ และหาเรื่องเสียเงิน เพราะฉะนั้น ถ้าผู้บริหารระดับสูงสุดเล่นด้วย ทุกอย่างก็โอเค

วัตถุประสงค์ของการสื่อ ไม่ใช่สื่อเฉย ๆ แต่ต้องทำให้ทุกคนยอมรับ แล้วตั้งเป้าหมายดำเนินงานไปด้วย ระดับข้อมูลที่จะสื่อให้บุคคลต่าง ๆ มีความต่างกัน ระดับผู้บริหารก็ได้รับการเสนอข้อมูลในภาพรวมและประเด็นสำคัญ ลีลาการนำเสนอของทีม Benchmarking ต่อผู้บริหารต้องน่าสนใจ ข้อมูลต้องแน่นพอ แนวทางเสนอก็คือผลประโยชน์ที่องค์กรคู่เปรียบเทียบได้รับ และที่องค์กรของเราจะได้รับ ถ้าระดับผู้นำหน่วยงานก็ต้องนำเสนอเรื่องของรายละเอียดการดำเนินการเพื่อเขาจะได้ร่วมปฏิบัติด้วยได้ ถ้าเป็นระดับพนักงานก็เน้นเรื่องขอความร่วมมือ ให้มีการตื่นตัวในการปรับปรุงหน่วยงานหรือองค์กร

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
NATIONAL ACCREDITATION OF CERTIFICATION BODIES

แล้วก็มาถึงเรื่องการลงมือปฏิบัติโดยมีแผนดำเนินการเป็นตัวกำกับ จะเรียกว่า เป็น action plan ก็ได้ แผนนั้นจะเป็นแผนระยะสั้นหรือระยะยาวก็ตามที ต้องระบุตัวผู้รับผิดชอบ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย งบประมาณ วิธีติดตามความคืบหน้า ระยะเวลาของแผนเริ่มต้นและสิ้นสุด เมื่อเริ่มเดินตามแผนต้องมีการควบคุมกำกับ ดูแลให้ผลเป็นไปตามแผนที่วางไว้ แล้วสอบทวนผลโดยเทียบค่ากับผู้ที่ดีที่สุดหรือคู่เปรียบเทียบว่าบรรลุเป้าหมายหรือยัง ต้องทบทวนเป้าหมายใหม่หรือไม่ ต้องหาคู่เปรียบเทียบเพิ่มหรือไม่ . สิ่งที่ได้จากการทำ Benchmarking ครั้งนี้คืออะไร ยังต้องปรับปรุงอะไรอีก

ผมได้เอ่ยถึงทีม Benchmarking ตั้งแต่เริ่มเรื่อง แต่ยังไม่ได้พูดถึงที่มาที่ไป ทีม Benchmarking นั้น ถ้าจะให้มีประสิทธิภาพจริง ต้องเป็นลักษณะของทีม เฉพาะกิจ เรียกตามยุคว่า "ทีม ฉก." (task force) ควรพิจารณาให้มีโครงสร้าง ของทีมแบบ Cross functional team คือมีคนหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เข้ามาอยู่ในทีมนี้ ประสิทธิภาพอย่างแรกที่เห็นชัดคือลดแรงต่อต้าน ให้มีผู้บริหารระดับสูง ๆ เข้ามาเป็นประธานยิ่งดี คนในทีมต้องมีทักษะในการสื่อ มีความสามารถในการวิเคราะห์ มีความมุ่งมั่นเอาจริง และบริหารเวลาเป็น เพราะได้ข้อมูลมาแล้ว มัวชักช้าอยู่ ข้อมูลก็ไม่มีประโยชน์เสียแล้ว และที่ขาดไม่ได้คือรู้เรื่องการทำ Benchmarking บ้างก็ดี ถ้าไม่รู้เรื่องเลยว่ามันคืออะไร ก็ให้เรียนรู้ศึกษาเสียหน่อย

ในการทำงานทุกอย่างต้องมีอุปสรรคเป็นธรรมดา อุปสรรคของการทำ Benchmarking ที่มักจะพบก็คือ การเลือกองค์กรคู่เปรียบเทียบไม่เหมาะสม ข้อมูลที่เก็บมาไม่มีประโยชน์เท่าที่ควร ไม่สามารถโน้มน้าวผู้บริหารให้เชื่อผลของการเปรียบเทียบ คู่เปรียบเทียบไม่แลกเปลี่ยนข้อมูลที่มีประโยชน์เพราะหัวข้อเปรียบเทียบนั้นเป็นความลับเกินไป เป็นต้น เรื่องเหล่านี้มีทางแก้ไขได้ทั้งสิ้น ขึ้นอยู่กับความรอบรู้ประสบการณ์ของท่านที่จะตัดสินใจหาแนวทางแก้ไข

พูดถึงเรื่องแบบสอบถามแล้ว ต้องย้ำว่าแบบสอบถามมีส่วนสำคัญในการทำ Benchmarking มาก ต่อไปนี้เป็นรูปแบบและตัวอย่างของบางคำถามที่ใช้ในการทำ Benchmarking ของกระบวนการจัดซื้อ ขึ้นต้นด้วยชื่อองค์กร คู่เปรียบเทียบ ที่ตั้งสำนักงาน โรงงาน เลขหมายโทรศัพท์ ชื่อผู้บริหารสูงสุด และผู้ที่ติดต่อ ประเภทธุรกิจ การได้รับการรับรองอะไรบ้าง เช่น ISO9000 ISO14000 QS9000 และตัวอย่างบางคำถาม เช่น

คำถาม ตัวชี้วัดใดสำคัญที่สุดในการประเมินประสิทธิภาพของหน่วยงานจัดซื้อของท่าน

ก. เวลานำ ข. ราคาซื้อ
ค. เป็นไปตามงบประมาณ ง. อื่น ๆ
(โปรดระบุ).....

คำถาม ในปีที่ผ่านมา ท่านสามารถลดต้นทุนในกระบวนการจัดซื้อกี่เปอร์เซ็นต์

ก. น้อยกว่า 5% ข. 5 -10%
ค. 11 - 15% ง. มากกว่า 15%
(โปรดระบุ).....

คำถาม จำนวนซัพพลายเอ้อร์ที่ท่านติดต่อสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอในปีที่ผ่านมามีจำนวนเท่าใด

ก. ไม่เกิน 10 ราย ข. 10 - 50 ราย
ค. 51 - 100 ราย ง. มากกว่า 100 ราย

คำถาม ระยะเวลาโดยเฉลี่ยของเวลานำ (lead time) ในการได้รับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของท่าน คือ

ก. 1 - 7 วัน ข. 7 - 15 วัน
ค. 15 - 30 วัน ง. มากกว่า 30 วัน

คำถาม จุดเด่นที่สุดของงานจัดซื้อที่ทำให้ท่านประสบความสำเร็จคือ (โปรดเลือกเพียงข้อเดียว)

ก. วินัยและจรรยาบรรณของนักจัดซื้อ
ข. ความสัมพันธ์ระหว่างแผนกจัดซื้อกับแผนกอื่น ๆ ในองค์กร
ค. ความสัมพันธ์ระหว่างแผนกจัดซื้อกับซัพพลายเอ้อร์
ง. การจัดทำงบประมาณ เป้าหมายและแผนงาน
จ. การมีคู่มือจัดซื้อ
ฉ. การให้การฝึกอบรมบุคลากรจัดซื้อ

คำถาม ในอนาคต ระยะ 2 - 3 ปีข้างหน้า ท่านมีโครงการปรับปรุงงานในหน่วยงานจัดซื้อหรือไม่

ก. มี ข. ไม่มี
ถ้ามี แผนการปรับปรุงของท่านในอนาคต คือ.....
.....

ควรลงท้ายแบบสอบถามด้วยการขอบคุณคู่เปรียบเทียบที่ให้ข้อมูลและรับรองว่าข้อมูลที่เขาตอบมาจะถูกเก็บเป็นความลับ จะนำไปใช้เพื่อการปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อของเราเท่านั้น

การเปลี่ยนแปลงทำให้เกิดการปรับปรุง การเปลี่ยนแปลงบ่อย ๆ ทำให้เกิดการปรับปรุงแบบต่อเนื่อง แต่การปรับปรุงแบบต่อเนื่องก็สู้การปรับปรุงแบบก้าวกระโดดไม่ได้ และถ้าจะปรับปรุงแบบก้าวกระโดดก็ต้องวิธี Benchmarking นี้แหละ ***สวัสดีครับ***

ข่าวด่วนสำหรับผู้สนใจหาประสบการณ์ในต่างประเทศ

IFPMM 2nd Winter School on Advanced Purchasing Research
December 1-6, 2002, Tweed Heads, AUSTRALIA

IFPMM Winter School is organizing Winter School annually for the purpose of:

* **helping participants in defining relevant research topics and powerful methods**
* **providing a forum for talented young scholars from various regions on the world for exchanging ideas and establishing a research networks**
* **promoting the profession of purchasing and materials management by contributing to the creation of issertation of the participants**

The program will consist of four elements:

1. **Presentation and discussion of research subjects delivery by invited speakers.**
2. **Presentation and discussion of research papers prepared by the school participants.**
3. **Practitioners presentations of hot issue in purchasing and related management areas.**
4. **Some methodological discussions and group exercises.**

Participation fee: USD 400 (AUD 800) This fee includes 5 nights accommodation, 3 meals a day, refreshments and all materials. The airfare is about THB 25,000. IFPMM used to waive participation fee for our Thai representatives. However, this is not a guarantee, even we will try our best to ask for it.

Now PSCMT opens for applicants for this event.

Qualifications

1. **PSCMT life member only**
2. **Applicants must hold at least master degree.**
3. **Young professionals (under 35)**
4. **Having working experiences in related areas**
5. **Fluent in English and willing to take an active part in discussions in that language.**
6. **And able to contribute to PSCMT upon return.**

Interested persons, please submit following requirements to PSCMT within September 10, 2002:

* **Resume and specify clearly whether you still want to join this event if IFPMM cannot waive the fee this year, and who will be your sponsor.**
* **Permission letter from your company allows you to join this event if you are selected.**
* **One page of A-4 essay in English regarding the Current Purchasing and Supply Chain Management in Thailand.**

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนงานจัดซื้อและซัพพลายเชน ติดต่อไปที่
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand
54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700 E-mail: pscmt@thai.org Homepage:www.thai.org/pscmt

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 76 ประจำเดือนกันยายน 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

เขาเรียน IPSCM ไปทำไม?

ภาพเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2545 ที่ห้องกิ่งเพชร โรงแรมเอเชีย กรุงเทพฯ ในงานวันเปิดตัวความร่วมมือในการจัดทำ MLS - Modular Learning System ระหว่างรัฐบาลประเทศสวิตเซอร์แลนด์ กับ International Trade Centre (ITC) - UNCTAD/WTO และสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย จากซ้ายไปขวาคือ Mr.Christian Fotsch อุปทูตสวิสส์ประจำประเทศไทย Miss Margareta Funder หัวหน้าโครงการหลักสูตร IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management ของศูนย์การค้านานาชาติ (ITC) - UNCTAD/WTO และ คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ผู้เซ็นสัญญาเป็นตัวแทนในประเทศไทย

จดหมายข่าวฉบับนี้เป็นเวทีแสดงความคิดเห็นของผู้เรียนหลักสูตร IPSCM - International Purchasing and Supply Chain Management ในประเทศไทย ตามโครงการ MLS - Modular Learning System ของ International Trade Centre (ITC) - UNCTAD/WTO ซึ่งมีสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนจากหลายสิบประเทศจับมือร่วมกันอยู่ในโครงการเดียวกันนี้ แต่ละสมาคมฯ จะมีตัวแทนที่ถูกส่งไปรับการอบรมจาก ITC ทั้งจากต่างประเทศและในประเทศ เพื่อกลับมาทำหน้าที่เป็นเทรนเน่อร์สำหรับหลักสูตร MLS in IPSCM นี้โดยเฉพาะ สมาคมฯ ได้เปิดสอนหลักสูตรนี้ไปแล้วสองรุ่นและกำลังเปิดรุ่นที่สาม หากต้องการทราบว่าใน 64 คนที่เรียนในสองรุ่นนั้นมาจากบริษัทใดบ้าง สามารถสอบถามได้ที่สมาคมฯ ผู้เรียนจะได้รับวุฒิบัตรหลายระดับตั้งแต่ Certificate of attendance, Certificate of achievement, International Certificate in PSCM, Advanced International Certificate in PSCM และ International Diploma in PSCM เนื่องจากมีเนื้อที่จำกัดจึงขอนำความคิดเห็นของผู้เรียนเพียง 12 ท่านมาให้อ่านพอเป็นแนวทางไว้ก่อน

คุณฉัตรชัย ทรัพย์ประพฤทธิ์ Purchasing Manager, Daimler Chrysler (Thailand) ltd. (รุ่นที่ 1)

ผมค่อนข้างใหม่ในวงการจัดซื้อต้องหาความรู้ใส่ตัวอยู่แล้ว มันเป็นหลักสูตรที่เป็นอินเตอร์มาก สามารถ Link กับงานที่ทำอยู่ได้ง่ายมากเลย ผมว่าในอนาคตอาจจะเป็น Requirement ว่าใครจะมาทำงานด้านนี้ต้องผ่านคอร์สนี้มาก่อน เพราะมีเนื้อหาที่ทำให้ผู้เรียนมีความเป็น Professional มากขึ้น เวลาคุยกับ User ก็เข้าใจซึ่งกันและกันง่ายขึ้น เขาเชื่อถือเรามากขึ้น เจ้านายเราก็ Happy ขึ้น ซัพพลายเออร์ก็ Respect เรามากขึ้น อะไรต่ออิอะไรลอดประสานตูดีไปหมด เราทำงานเป็นระบบและเป็นแบบ Strategic มากขึ้น ในหลักสูตรนี้มีการผสมผสานระหว่างวิชาการกับประสบการณ์อย่างเหมาะเจาะมาก มันไม่เหมือนหลักสูตร MBA แต่น่าจะเทียบได้กับ Mini MBA ที่เน้นเฉพาะทางไปเลยมากกว่า สมาคมฯทำถูกต้องแล้วละครับที่ตัดสินใจเซ็นสัญญากับอังถาด/ดับเบิ้ลยูทีโอเพื่อเอาวิชาความรู้การบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับสากลมาจัดเรียนจัดสอนและสอบในประเทศไทย ทีนี้ก็เป็น Certificate และ Diploma ในระดับสากลไปเลย เพราะทาง UNCTAD/WTO - ITC (International Trade Centre) จะเป็นผู้ออกให้ร่วมกับสมาคมฯ และสถาบันต่าง ๆ ที่ร่วมอยู่ในโครงการนี้อีกหลายประเทศ

คุณชาตรี จงจิรัฐติกาล ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อกลาง เครือโรงพยาบาลพญาไท (รุ่นที่ 1)

ที่ตัดสินใจสมัครเรียนวิชานี้ก็เพราะมันตรงกับสายงานที่ผมรับผิดชอบอยู่ อีกประการหนึ่งก็เป็นเพราะว่า CEO ซึ่งเป็นฝรั่งต้องการจะพัฒนาศักยภาพของบุคลากรในองค์กรเพื่อรองรับการปฏิบัติงานและการบริหารแนวใหม่ พูดจริง ๆ นะ เนื้อหาหลักสูตรนี้สมบูรณ์แบบมาก มีการปูพื้นฐานเกี่ยวกับองค์กรเป็นภาพรวม แล้วก็เอาไปเชื่อมโยงกับหน่วยงานจัดซื้อและระบบซัพพลายเชนอย่างเป็นขั้นเป็นตอน ผมเปรียบง่าย ๆ นะครับ เราทำงานมีประสบการณ์มากอยู่แล้ว แต่เราขาดหลักวิชาที่จะมาจัดการประสบการณ์เหล่านั้นให้เป็นระบบเพื่อเอาไปใช้ประโยชน์ให้เต็มประสิทธิภาพ เหมือนมีวัตถุดิบในการปรุงอาหารมากมายหลายชนิดอยู่ในครัวในตู้เย็น แต่ไม่มีตำราทำกับข้าว หลักสูตร IPSCM เปรียบเสมือนตำราทำกับข้าวหรือสูตรปรุงอาหาร ซึ่งบอกวิธีการและขั้นตอนอย่างละเอียด ตัวเราเองคือกุ๊ก เป็นผู้นำสูตรอาหารและวัตถุดิบต่าง ๆ มาปรุงผสมผสานให้เป็นอาหารจานอร่อย เข้ามาเรียนหลักสูตรนี้แล้ว บอกได้คำเดียวว่าคุ้มทั้งเงินทั้งเวลา ได้รู้จักเพื่อนที่เรียนทั้งรุ่นหนึ่งและรุ่นสองรวมกันหกสิบกว่าคน สร้างเครือข่าย Networking ในการทำงานได้ดีจังครับ

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

คุณอรบล สุขพันธุ์ถาวร C.P.K., C.P.S.
Purchasing Officer - DHL (รุ่นที่ 1)

เคยสอบได้ C.P.S. (Certified Purchasing Specialist) มาแล้วเมื่อหลายปีก่อน แต่ตอนนี้รู้ว่าความรู้แค่นั้นยังไม่พอ พอเห็นหลักสูตรนี้ปั๊บก็ดีใจมากเลย ตอนนี้ยิ่งเรียนไปก็ยิ่งเห็นชัดเจนว่า นี่ถ้าไม่มาเรียนก็เห็นทีจะรองรับ Strategy ของสำนักงานใหญ่ลำบากมาก เขาใช้เนื้อหาและอะไรต่อมิอะไรแบบเดียวกับที่เรียนมาเป๊ะเลย อยากบอกว่าเป็นหลักสูตรที่สมบูรณ์แบบมาก ตรงประเด็นที่สุด ทำงานได้จริง ไม่ต้องไปหาวิชาอะไรมาเสริมอีกเลย เทรนเน่อร์เค้าดีจริง ๆ เขามีจิตวิญญาณที่จะถ่ายทอดวิชา เขาทุ่มเท ให้ความสนใจ และช่วยเหลือผู้เรียนอย่างจริงจัง กลุ่มผู้เรียนเองก็ดีมากเลย คงเป็นเพราะหลักสูตรมันยาวนานก็เลยรู้จักกันแน่นแฟ้น อีกอย่างรุ่นแรกก็เป็นรุ่นบุกเบิก ผู้เรียนต้องช่วยตัวเองสูงกว่าปกติ เพื่อน ๆ ที่เรียนกันจึงสนิทสนมกลมเกลียวกันเหมือนเป็นเพื่อนในมหาลัยไปเลย เขามีการสอบทุกหกเดือนนี่ก็ดีเหมือนกันนะ เพราะเป็นความกดดันบังคับให้เรากลับไปอ่านทบทวน ไม่งั้นเรียนแล้วก็ผ่านไป ทิ้งไปเลย แต่เพราะจะต้องสอบนี่แหละเราจึงจำเป็นต้องอ่าน สอบได้ไม่ได้เป็นอีกเรื่องหนึ่ง แต่ที่ได้แน่นอนคือเราเข้าใจดีขึ้นเยอะเลย ความรู้ที่เรียนมาเอาไปใช้งานได้จริง เวลาจะอธิบาย สื่อสารให้คนทั้งระดับบนและระดับล่างเข้าใจ ก็ทำง่ายขึ้น ไม่ต้องพล่ามเพ้อเจ้อ แฮปปี้เกินความคาดหวัง เรียนแล้วได้เอาไปใช้งาน จะได้ไม่เป็น Weakest link ใน Supply Chain

คุณนิตยา จงวิริยะพันธุ์ C.P.S., C.P.K.
Purchasing & Materials Manager, Telecom Asia Corporation (รุ่นที่ 1)

ที่บริษัท T.A. เขามี Training Budget อยู่แล้วแหละแต่ก็ไม่ใช่ว่าจะอนุมัติกันง่าย ๆ หรอกนะ ต้องได้รับอนุมัติจาก EVP โน่นแน่ะ ก็เลยตั้งใจว่าจะออกเงินเรียนเองถึงแม้ว่าค่าเรียนจะแพงหน่อยก็เถอะ ถือว่าเป็น Investment ก็แล้วกัน มันคือการลงทุนอย่างหนึ่งเพื่อตัวเราเองด้วยไม่ใช่เป็นค่าใช้จ่าย แต่พอทดลองออกปากขอไปก็ได้รับอนุมัติให้มาเรียนสองคนทันที เป็นระดับผู้จัดการทั้งคู่ สมัยก่อนเวลามีปัญหาก็ไม่รู้จะหันหน้าไป Consult อะไรที่ไหน หนังสือที่จะอ่านก็ไม่มี หายากเย็นจริง ๆ พอมาเรียนหลักสูตรนี้ก็ใช่เลย นี่ใจใช่เลยแหละที่มองหาอยู่ เราเองอยากรู้มานานแล้วว่าระดับสากลน่ะเขาทำกันยังไง มีปัญหาเหมือนเราไหม ในหลักสูตรนี้มีเนื้อหาหลากหลายครอบคลุมกว้างไปหมดทุกอุตสาหกรรมและทุกบริการ ผสมผสานกันอย่างน่าสนใจ พอไปสรุปให้ผู้บริหารท่านฟัง ท่านก็สนใจมากถึงกับตัดสินใจยอมสมัครลงมาศึกษาด้วยตนเองเลยในรุ่นที่สองนี้ เราสามารถเอาวิชาความรู้จากหลักสูตรนี้มาแก้ปัญหาที่เมื่อก่อนไม่รู้จะทำไงดีได้อย่างหลากหลายวิธี สอนให้คิดอย่างเป็นระบบ ตอนนี้แม้จะยังเรียนไม่จบแต่ก็นำไปประยุกต์ใช้งานได้จริง เข้าใจปัญหาทะลุ แก้ไขปัญหาได้ง่ายขึ้น และรู้วิธีป้องกันเพราะเข้าใจสาเหตุที่มาที่ไปค่อนข้างจะแจ่มแจ้ง

คุณภาลินี อัครวิบูลย์ Head of Purchasing, Kanoksin Export-Import (รุ่นที่ 2)

อดีตแม้จะเคยทำงานในบริษัทเดินเรือขนส่งของต่างประเทศและมีส่วนเกี่ยวข้องเรื่องการค้าระหว่างประเทศมาก่อน แต่ก็ไม่ครบวงจรเหมือนงานจัดซื้อที่จะต้องรอบรู้จริงทุกขั้นตอน ถ้าพลาดตอนใดตอนหนึ่งอาจสร้างความเสียหายร้ายแรงแก่บริษัท ก็เลยอยากหาคอร์สมาเรียนเพิ่มเติมให้รู้จริงแบบมาตรฐานสากล เพราะเราติดต่อต่างประเทศทั้งนั้น ถ้าเรียนจบครบ 12 วิชาก็หกหมื่นบาท คิดหนักเหมือนกันถ้าต้องจ่ายเอง แต่ในที่สุดก็ตกลงใจว่าต้องเรียน เพราะหลังจากมาชั่งน้ำหนักกับเหตุการณ์รอบตัวที่มันเปลี่ยนแปลงและพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ก็ชัดเจนเลยว่าถ้าเรายังก้มหน้าอยู่กับโต๊ะทำงานไปวัน ๆ โดยไม่ได้เห็นสิ่งรอบตัวว่าอะไรเป็นอะไร เขาไปถึงไหนกันแล้ว ตัวเราควรยกมาตรฐานการทำงานขึ้นมาอย่างไร แล้วเราจะอยู่ในโลกยุคใหม่ได้ยังไงกันล่ะ มันเป็นความท้าทายอย่างหนึ่งที่จะต้องเอาความรู้ที่เรียนมากลับมาพัฒนาระบบงานของเราให้ดีขึ้นให้จงได้ นี่เพิ่งเรียนไปได้สองสามวิชาเองนะ เราคิดเป็นระบบขึ้น มองปัญหาต่าง ๆ ในมุมกว้างขึ้น ทุกครั้งที่เรียนถึงเรื่องใด ใจก็จะนึกเปรียบเทียบกับงานที่ทำอยู่ว่ามันดีแล้วหรือยัง จะปรับปรุงจุดใดได้อย่างไร ความรู้ที่ได้เอาไปใช้งานได้จริง พูดคุยกับผู้บริหารได้อย่างมั่นใจมาก วงการของเรานี้หาตำราอ่านยากมากเลย คนที่รู้จริงก็มีจำกัด ถ้าไม่เรียนแล้วจะเสียใจ เนื้อหาดีและสมบูรณ์แบบจริง ๆ ค่ะ แม้จะต้องออกเงินเรียนเองก็ขอให้คิดว่าเป็นการลงทุนให้ตัวเองสักครั้งเพื่อจะทำให้เราเป็นมืออาชีพ Professional อย่างสากลจริง ๆ ไม่ใช่รู้ ๆ ปลา ๆ คอร์สนี้ไม่ฉาบฉวย เขาสอนเป็นระบบ คนสอนก็รู้จริง มีประสบการณ์กันมาหลากหลาย เขาปูพื้นแน่นเปรี๊ยะ ดังนั้นไม่ว่าจะเรียนเพื่อ Update ตัวเองให้ทันโลกหรือต้องการจะเรียนเพื่อสอบเอาประกาศนียบัตรไว้ติดตัวก็ตาม บอกได้เลยว่าเกินคุ้มค่ะ

คุณธาดา สุทธิศรีมงคล Marketing Director, Chemmatch Co., Ltd. (รุ่นที่ 2)

ตลอด 3 ปีนับตั้งแต่ผมทำงานในบริษัทของผมเอง ผมก็มองหาคอร์สแบบนี้เรื่อยมา ทราบว่าที่ Harvard Business School มีคอร์สแบบนี้เรียน 3 เดือนค่าใช้จ่ายเป็นล้าน แล้วต้องบินไปบินมา แต่ในที่สุดก็มาเจอคอร์สนี้ซึ่งทาง International Trade Centre (ITC) - UNCTAD/WTO เขามีทุนสนับสนุนจากรัฐบาลสวิสส์ให้พัฒนาหลักสูตร IPSCM - International Purchasing and Supply Chain Management ขึ้นมาเพื่อถ่ายทอดให้กับประเทศกำลังพัฒนาแล้วสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยก็เซ็นสัญญาเป็นตัวแทนในประเทศไทยเพื่อสอนหลักสูตรนี้ ทราบมาว่าเขาทำพร้อมกันกับประเทศอื่นในภูมิภาคนี้ด้วยอย่างเช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ อินเดีย ศรีลังกา เนปาล อินโดนีเซีย และอีกหลายประเทศ ผมเองนั้นรู้สึกมานานแล้วละว่าผมจะดูแลเฉพาะ Marketing อย่างเดียวไม่ได้ ผมต้องสนใจการส่งมอบ การจัดเก็บสต็อก ผมต้องรู้และสนใจด้วยว่าคนจัดซื้อเขามีทัศนะคติอย่างไรกับผู้ขาย เขาเอาเกณฑ์อะไรมาวัดว่าผมดีไม่ดีหรือเขามีหลักอะไรมาวิเคราะห์จุดอ่อนจุดเด่นของผมได้อย่างไร นี่แหละที่ทำให้ผมตัดสินใจสมัครเข้ามาเรียนเพราะมันคือวิชาที่ผมมองหาอยู่แล้ว ตรงประเด็นจำเพาะเจาะลึกซึ่งไม่มีสอนในหลักสูตร MBA ทั่วไป ประหยัดเวลาผมได้เยอะเลย วิทยากรที่สมาคมฯ จัดหามาสอนก็เก่งมากทั้งวิธีการถ่ายทอดและมีประสบการณ์ช่ำชองหลากหลายรูปแบบในชีวิตงานของแต่ละคน ผมเองแม้ว่าจะมีเวลานอนพักผ่อนน้อยอยู่แล้ว แต่ในคอร์สนี้ผมไม่เคยหลับเลยสักครั้งเดียว มันน่าสนใจไปหมด ความรู้ที่เรียนในคอร์สนี้ผมเอาไปประยุกต์ใช้ได้ตรงเป๊ะทุกอย่างแม้จะเพิ่งเรียนไปไม่กี่วิชา บอกได้เลยว่าตอนนี้ผมลด Cost ได้ไม่น้อยกว่า 12-15% อยากบอกว่าทุกคนเข้ามาเรียนได้ทั้งนั้น มันมีประโยชน์ดีจริง ๆ ยิ่งถ้าเป็นผู้ประกอบการเองยิ่งต้องมาเรียนให้ได้ เพราะจะสามารถทำแผนเชิงกลยุทธ์เกี่ยวกับงานจัดซื้อจัดหาและซัพพลายเชนเพื่อจะลดต้นทุนการดำเนินงานได้อย่างเป็นระบบ คุ้มมากครับทั้งเงินทั้งเวลา แถมยังได้ Network ที่ดีมากอีกด้วย

คุณรัตนา ตรงกมลธรรม Director of Supply Chain, The Pizza Company (รุ่นที่ 1)

ที่ตัดสินใจเรียนคอร์สนี้เพราะเห็นว่าเนื้อหาเป็นอินเตอร์ และเขาจัดเป็น Series ดี ปกติงานที่ทำอยู่นั้นต้องดูแลจัดซื้อและซัพพลายเชนของหลายบริษัทที่อยู่ในกลุ่มของ The Minor Food Group ซึ่งไม่เหมือนงานจัดซื้อวัตถุดิบบรรจุภัณฑ์ของโรงงานผลิตสินค้าทั่วไป และก็ไม่เหมือนการซื้อสินค้าแบบซื้อมาขายไป แต่ค่อนข้างจะ Dynamic รวดเร็ว ต้องยืดหยุ่นมี Flexibility ที่ตอบสนองได้ทุกอย่างแบบที่เรียกว่า Whatever they want ต้องเอามาให้ได้และต้องทันเวลา อีกทั้งจะต้องมี Innovation สูงมากด้วย วงการอาหารนี่มันต้องเป็นแบบ Consumer preference พอได้มาเรียนคอร์สนี้ก็มีโอกาสพูดคุยเปรียบเทียบกับเพื่อนร่วมชั้นดูว่าใครเอาอะไรไป Apply ใช้กันแบบไหน ทุกคนพอได้มาเรียนหลักสูตรนี้ก็จะรู้จัก Prioritize งานที่ตัวเองรับผิดชอบ รู้จักวิธีแยกแยะความสำคัญของข้าวของที่ต้องรับผิดชอบในการจัดซื้อจัดหา เรียนไปแล้วมันเอาไปใช้กับชีวิตจริงได้ มองอะไรก็มี Global vision ชัดเจนขึ้น และมั่นใจในความจำเป็นของการจัดการซัพพลายเชนว่าเป็น Driver ที่สำคัญมากของธุรกิจยุคนี้ เรียนแล้วได้ทั้งความรู้และเน็ทเวอร์ค

คุณสถิตย์ชัย สิริพงษ์สกุล Managing Director อุดรแสงสถิตย์ (รุ่นที่ 1)

ช่วงวิกฤติที่ผ่านมานี้ธุรกิจที่อยู่รอดได้ก็คือผู้ที่ต้องปรับตัวเองมาก ผมทำธุรกิจค้าขายทั้งในประเทศและต่างประเทศ มีบริษัทในเครือหลายบริษัท ผมอยู่ในวงการอิเล็กทรอนิกส์ สินค้ามันหลากหลายและเปลี่ยนแปลงเร็วมาก การแข่งขันสูง สต็อกเป็นปัญหาสำคัญที่ต้องดูแลให้ดี ต้องให้พอเหมาะ ก่อนหน้านั้นไม่สำคัญแต่ตอนนี้เป็นหัวใจ ถ้าสต็อกไม่พอเราก็สูญเสียโอกาส แต่ถ้าสต็อกสูงก็ทำให้ต้นทุนสูง ก็เสียเปรียบในเชิงโครงสร้างต้นทุนค่าใช้จ่าย แข่งขันกับคนอื่นลำบาก ทำอย่างไรจึงจะ Keep stock ไม่เกิน 7 วันและส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ภายใน 1 วัน ต้องเรียนรู้ Logistics management หลักสูตรนี้เขาเรียบเรียงและจัดลำดับเนื้อหา ที่ตรงกับการทำธุรกิจในชีวิตจริง ผมไม่ได้มาเรียนคนเดียว ผมส่งหลานสาวที่ดูแลกิจการบริษัทในเครือให้เข้ามาเรียนด้วย มันมีประโยชน์ สามารถเอาไป Apply ได้ ทั้งนั้นเลยเขาเรียนกันเดือนละสองวัน ผมก็บินจากอุดรมาเรียนทุกครั้ง อาจารย์ที่สอนนั้น แม้ว่าส่วนใหญ่จะอายุน้อยกว่าผมทั้งนั้น แต่เขามีประสบการณ์และสามารถถ่ายทอดผสมผสานเอาความรู้ในหลักสูตรมาเทียบกับการทำงานจริงได้ดีมาก ผมตั้งใจฟังตลอดเวลา น่าสนใจมาก ไม่เคยหลับไม่เคยง่วงเหงาหาวนอน เพียงแต่ไม่มีเวลาเข้าสอบด้วยเท่านั้น ครั้งที่แล้วก็มาสอบไม่ได้ครั้งนี้ก็ต้องไปญี่ปุ่นอีก แต่แม้จะไม่สอบ ถ้าได้อ่านบ้างและ พยายามอย่าขาดการเข้าคอร์สเทรนนิ่ง ผมว่าได้รับความรู้อย่างหลากหลายทันสมัย และเกินคุ้มอยู่แล้ว

คุณรัชฎาภรณ์ วนิชย์ถนอม
Senior Director of Asia Indirect Procurement, Seagate Technology (Thailand) (รุ่นที่ 1)

พอเห็นหลักสูตรนี้ก็รู้ว่านี่แหละใช่เลย ท้อเหมือนกันเพราะใช้เวลาเรียนนานจังตั้งปีกว่าเพราะเขาค่อย ๆ สอนเดือนละวิชา แต่ดูหัวข้อและเนื้อหาแล้วก็มั่นใจได้ว่าหลักสูตรนี้จะช่วยยกมาตรฐานการทำงานของผู้เรียนทุกคนให้เข้าสู่ระดับสากล ให้อยู่ใน Class ที่เป็นมาตรฐาน และเป็นหลักสูตรที่ดีที่สุดเท่าที่เคยเจอมา รุ่นแรกนี้มาเรียนกันสองคนคือตัวเองกับลูกน้อง รุ่นที่สองซีเกทก็ส่งมาเรียนสองคนเหมือนกัน จะรอเรียนให้จบแล้วไปเทรนต่อกันเป็นทอด ๆ เห็นทีจะไม่ทันการ ต้องเรียนไปพร้อม ๆ กันนี่แหละจะได้พูดกันรู้เรื่องและพูดเป็นภาษาเดียวกัน ตัวเองแม้จะเหนื่อยจากการทำงาน มีครอบครัว ลูกยังเล็ก แต่ก็ต้องไม่ละเป้าหมายของตัวเองที่ตั้งเอาไว้ ความรู้ที่เรียนมานอกจากใช้เป็นประโยชน์ต่อซีเกทได้มากมาย ก็ยังเป็นความรู้ติดตัวเราไปตลอดชีวิต เพื่อนที่เรียนด้วยกันบางคนเขาก็ออกเงินเรียนเอง เพราะบอกว่านี่แหละคือการลงทุนเพื่อตัวเอง ไม่ควรเสียดาย ตัวเองที่ตัดสินใจเรียนหลักสูตรนี้ทันทีก็เพราะเนื้อหาน่าสนใจ ไม่เกี่ยวกับดับเบิ้ลยูทีโอ หรืออังถาด หรือไอทีซี อะไรทั้งนั้น แต่โลโก้หรือชื่อเสียงของเขามีส่วนช่วยมากในการขอ Approve จากบริษัทได้ง่ายขึ้น คิดว่าการเข้าสอบมีผลสำคัญมากทีเดียว เพราะนั่นคือความกดดันที่บังคับให้เราต้องอ่านและต้องทำความเข้าใจอย่างละเอียดถี่ถ้วน ผลก็คือทำให้เรามีความแตกฉานมากขึ้น หลักสูตรนี้เรียนได้ทั้งผู้ปฏิบัติงานและผู้บังคับบัญชา ช่วยให้พูดภาษาเดียวกัน ทำงานกันเข้าขาเป็น Teamwork เรียนแล้วเห็นภาพกว้างขึ้น ใช้งานได้จริง แม้ในอนาคตเป็นเจ้าของกิจการก็จะยิ่งมีประโยชน์มากยิ่งขึ้น รุ่นที่สามนี่ก็จะส่งมาเรียนอีกสองคน

คุณเบญจมาศ ธำรงศักดิ์
หัวหน้าแผนกแผนงานและจัดซื้อวัตถุดิบ
องค์การเภสัชกรรม (รุ่นที่ 1)

แม้จะทำงานในรัฐวิสาหกิจก็อยากรู้ว่าเอกชนเขามีวิธีจัดซื้อจัดหากันอย่างไร คิดอยู่ว่าถ้าเข้ามาเรียนก็น่าจะได้อะไรใหม่ ๆ กลับไปใช้เป็นประโยชน์ในการทำงาน อีกทั้งเป็นหลักสูตรที่ UNCTAD/WTO เขาเป็นผู้รับผิดชอบสร้างขึ้นมาก็ยิ่งน่าสนใจมากยิ่งขึ้น แต่ก็คิดอยู่นานเหมือนกันว่าจะเรียนหรือไม่เรียน ไม่ใช่เรื่องเงิน แต่เป็นเรื่องเวลากับเรื่องที่ว่าจะต้องมีการสอบด้วยถ้าจะเอา Certificate เพราะตัวเองก็ออกจากโรงเรียนมานานแล้ว จะให้มาท่องหนังสือหรือตอบข้อสอบก็ท้อเหมือนกัน พอเรียนไปแล้วพบว่าหลักสูตรนี้เหมาะมากสำหรับคนทำงานในอุตสาหกรรมทุกรูปแบบ เขามีวิธีเริ่มปูพื้นฐานได้ดีมาก โดยเริ่มวิชาแรกก็ทำให้ผู้เรียนเข้าใจความเป็นมาของ Vision - Mission - Goal - Policy และความสัมพันธ์กับงานที่ตนเองทำ จากนั้นจึงค่อยไปเรียนวิชาที่สองเกี่ยวกับเรื่อง Specifications ตลอดเวลาที่เราเรียนไปก็คิดเทียบเคียงกับงานที่ทำอยู่ไปด้วย หลายสิ่งหลายอย่างก็เป็นการ Confirm ทำให้มั่นใจได้ว่าเราทำไปถูกต้องและดีมากอยู่แล้ว และอีกหลายอย่างก็ยังมี Room for improvement ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพ เขาสอนให้เราแบ่งกลุ่ม Item วัตถุดิบและสินค้าให้ชัดเจนตามวิธีการใหม่ ๆ เพื่อที่จะบริหารจัดการมันได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดโดยใช้วิธีที่แตกต่างกันไปในแต่ละกลุ่ม ใครไม่เคยรู้เรื่องนี้ควรมาเรียนอย่างยิ่ง จะได้จัด Priority ได้ดียิ่งขึ้นไปอีก ไม่จำเพาะต้องจัดซื้อเท่านั้นที่จะมาเรียน น่าจะมาเรียนกันหลาย ๆ แผนก จะได้ทำงานร่วมกันแบบ Cross functional ได้อย่างเป็น Visible supply chain จะได้เข้าขากัน และเกิดประโยชน์สูงสุด

คุณนิสาชล อุดมวงศ์วิวัฒน์ C.P.S.
Senior Purchasing Manager, Samart Telecom (รุ่นที่ 1)

ที่อยากเรียนก็เพราะอยากรู้ว่าในประเทศอื่นเขาทำกันอย่างไร คอร์สนี้เนื้อหาดีมากและเป็นอินเตอร์ชัดเจน เนื้อหาในหลักสูตรเอามาปรับใช้กับงานได้สบายมากเลย เขาสอนให้รู้จักแบ่งกลุ่มประเภทและความสำคัญของสินค้าและวัตถุดิบ แยกแยะให้ชัดเจนว่าอะไรเป็น Routine อะไรเป็น Critical และดูให้ออกว่าอะไรเป็น Leverage อะไรเป็น Bottleneck สอนให้วิเคราะห์ Supply market สอนให้วิเคราะห์ซัพพลายเออร์ และให้เข้าใจมุมกลับด้วยว่า Supplier perception model มันเป็นยังไง ทำให้เราทำงานจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชนอย่างเป็นระบบและอย่างมืออาชีพมากขึ้นการจัดซื้อวันนี้เปลี่ยนไปจากที่เคยทำกันมาในอดีตมากแล้ว ถ้าผู้บริหารได้มีโอกาสเข้ามาเรียน เขาก็จะเข้าใจความสำคัญของหน่วยงานบริหารจัดซื้อและจัดการซัพพลายเชนลึกซึ้งมากยิ่งขึ้น หรือถ้าผู้ประกอบการได้เข้ามาเรียนรู้เองก็จะเข้าใจมากขึ้นว่า ถ้าวางระบบไม่ดีมันจะเสียหายอย่างไร ไม่ใช่เรื่องรั่วไหลเพราะคอรัปชั่น แต่เป็นเพราะความไร้ประสิทธิภาพในการดำเนินงานจัดซื้อและจัดการซัพพลายเชนต่างหาก ดังนั้นระบบเก่าที่เอาเครือญาติมานั่งในฝ่ายจัดซื้อที่เรียกกันว่าใช้ระบบไว้วางใจนั้น มิใช่เป็นการแก้ปัญหา เนื่องจากงานตรงนี้ชัดเจนว่าเป็นงาน Professional ต้องอาศัยความเป็นมืออาชีพ ไม่ใช่ใครก็ทำได้ หลักสูตรนี้ไม่แนะนำให้เรียนแบบโดดข้ามไปมา หรือเลือกเรียนเฉพาะบางวิชาที่ตัวเองสนใจ เพราะเขาจัดเรียงไว้เป็นลำดับขั้นตอน ปูรากฐานให้แน่นแล้วราดทับลงไปทีละชั้น ๆ อย่างมีเหตุมีผล ทำให้เข้าใจลึกซึ้ง เรียนที่นี่นอกจากได้ความรู้แล้ว ยังได้เครือข่ายรู้จักกันมากมาย เฉพาะสองรุ่นนี่ก็หกสิบกว่าคนแล้ว รุ่นที่สามก็กำลังจะตามมาอีก ได้ประโยชน์ทั้งระยะสั้นและระยะยาว

คุณวราภรณ์ อัฆฆากรลักษณ์
Assistant Vice President, CITIBANK N.A. (รุ่นที่ 2)

ถึงแม้จะจบปริญญาโทมาแล้วก่อนจะทำงานจัดซื้อ แต่ก็มีอะไรต้องเรียนรู้อีกเยอะมาก แม้จะเคยได้รับทุนสนับสนุนจาก IFPMM - International Federation of Purchasing and Materials Management ที่สมาคมฯ กรุณาช่วยประสานงานติดต่อให้ไปเรียนฟรีใน Summer School on Advanced Purchasing Research ที่เมือง Salzburg ประเทศ Austria มาแล้ว แต่ก็ยังมีอะไรต้องเรียนรู้อีกแยะ ยิ่งมีโอกาสเห็นที่อื่นมากเท่าไร ก็ยิ่งรู้ตัวว่าของเรายังขาดอีกมาก พอสมาคมฯเชิญสัญญากับ ITC (International Trade Centre) - UNCTAD/WTO เพื่อเอาหลักสูตร IPSCM นี้เข้ามาสอนในประเทศไทย ก็เห็นด้วยทันทีและอยากเข้ามาเรียนตั้งแต่ในรุ่นที่หนึ่งแล้วแหละ แต่ตอนนั้นเผอิญไม่สะดวกเนื่องจากกำลังอยู่ในระหว่างการโยกย้ายการงานนิดหน่อย ก็จึงต้องมาสมัครเรียนในรุ่นสอง ได้เรียนแล้วรับว่าเป็นหลักสูตรสากลที่น่าสนใจ เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการพัฒนาตัวเองในวิชาชีพจัดซื้อ วิทยากรทุกท่านมีคุณภาพมาก สามารถถ่ายทอดความรู้พร้อมบรรยายประกอบ Live case ให้เข้าใจได้ง่าย นอกจากเนื้อหาในแต่ละวิชาแล้ว ประโยชน์จากการทำ Workshop และการ Share ประสบการณ์ระหว่างเพื่อนด้วยกันในชั้นเรียน สามารถพัฒนาความคิดใหม่ ๆ ในการวางกลยุทธ์การจัดซื้อและจัดการซัพพลายเชนได้เป็นอย่างดี สำหรับตัวเองตั้งใจว่าจะลงเรียนให้ครบ 12 วิชา ไม่ว่างานจะยุ่งเพียงใดก็ตาม

สนใจจะสมัครเรียน หรือขอข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

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

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision
ฉบับที่ 77 ประจำเดือนตุลาคมและพฤศจิกายน 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ซื้อผ้า ให้ดูเนื้อ

โดย สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายก

ซื้อผ้าให้ดูเนื้อ พิเคราะห์พิจารณ์ให้ถ่องแท้ก่อนตัดสินใจ เมื่อถูกใจจึง (ค่อยๆ) ซื้อ ไม่ต้องรีบร้อน เนื้อที่ผมกำลังจะพูดถึงนี้คือเนื้อหาของหลักสูตร IPSCM ที่มีผู้เข้าเรียนแล้ว 2 รุ่นและกำลังจะเข้าเรียนอีกเป็นรุ่นที่ 3 สมาคมฯ กำลังเปิดรับสมัครอยู่ จะเริ่มเรียนและติวกันตั้งแต่เดือนมกราคม 2546 เป็นต้นไป ใน "วิสัยทัศน์จัดซื้อและซัพพลายเชน" ฉบับที่แล้ว ผู้เข้าเรียนรุ่นที่ 1 ได้เปิดอกแสดงความคิดเห็นต่อหลักสูตรนี้อย่างตรงไปตรงมา ปรากฏว่าเมื่อ "วิสัยทัศน์จัดซื้อฯ" ได้แจกจ่ายออกไป มีผู้อ่านหลายท่านสนอกสนใจถามไถ่กันเข้ามาไม่ขาดระยะถึงรายละเอียดต่างๆ ถึงขนาดบางคนบอกว่า ทีแรกนึกว่าเป็นเรื่องสัมมนาทั่วๆ ไป เอาเข้าจริงนี่เป็นระดับอินเตอร์ จะขอไปตั้งงบเข้าเรียนรุ่นต่อไปนี่เลย บางท่านก็ขอทราบรายละเอียดของเนื้อหาหลักสูตรเพิ่มขึ้นเพื่อนำเสนอขออนุมัติผู้บังคับบัญชาเข้าเรียน ท่านลองคิดดูขนาดคนที่เข้าเรียนให้สัมภาษณ์แสดงความคิดเห็นเพิ่งเรียนไปได้แค่ 8 หมวดวิชาจาก 12 หมวดวิชาเท่านั้นยังฮือฮาขนาดนี้ ถ้าเรียนกันจบถึงหมวดวิชาที่ 12 จะขนาดไหน

ผมในฐานะเทรนเนอร์คนหนึ่งในจำนวนสิบกว่าคนได้เห็นและอ่านหนังสือทุกเล่ม แม้บางเล่มจะอ่านไม่ถึงขนาดละเอียดยิบ แต่รู้(เห็น)อะไรเยอะ จึงอดรนทนอยู่ไม่ได้ต้องขออนุญาตท่านนายกสมาคมฯ แสดงความชื่นชมยินดีกับคนที่เข้าเรียนแล้ว และคนที่กำลังจะเข้าเรียนว่าตัดสินใจถูกแล้ว และถือโอกาสพูดถึงเนื้อหาของหลักสูตรให้ครบ 12 หมวดวิชาแบบลงถึงแก่นจริงๆ (พวกเราจะทำอะไรที่เป็นแก่นๆ ทั้งนั้น พวกกระพี้เราจะแยกออก) เพื่อให้เป็นข้อมูลแก่ท่านพินิจพิเคราะห์ก่อนตัดสินใจ เข้าเรียนด้วยความมั่นใจเหมือนซื้อผ้าต้องดูเนื้อก่อนซื้อแล้วไม่ผิดหวัง เนื้อผ้าของเราดีกว่าราคาก็ไม่แพง เพราะเราควบคุมต้นทุน และเราบวกกำไรไว้น้อยนิด เนื่องจากเป็นวัตถุประสงค์ของสมาคมฯว่ารายการนี้เราจะเอากล่องไม่ได้หวังจะเอาเงิน แต่ละหมวดวิชามีหนังสือ 3 เล่ม คือ หนึ่ง Coursebook สอง Workbook และสาม Answerbook ซึ่งผมจะเริ่มตั้งแต่หมวดวิชา ที่ 1 เป็นลำดับไป

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

หมวดวิชาที่ 1 Understanding the Corporate Environment

ว่าด้วยเรื่องสิ่งแวดล้อมขององค์การ วัฒนะธรรมองค์การ กระบวนการทำงาน เป้าหมาย นโยบาย และยุทธศาสตร์องค์การที่ส่งผลถึงการจัดรูปแบบของแผนกจัดซื้อและภาระของงานจัดซื้อ พูดถึงเรื่องวัตถุประสงค์ นโยบายงานจัดซื้ออันประกอบด้วยนโยบายทั่วไป นโยบายด้านสิ่งแวดล้อม และนโยบายด้านจรรยาบรรณ ยุทธศาสตร์ของภาระงานจัดซื้อจัดหาที่ผู้รับผิดชอบจะต้องกำกับดูแลให้ดำเนินไปแบบสอดคล้องกับเป้าหมายและนโยบายขององค์การ เขาจะบอกให้เรารับรู้ว่างานจัดซื้อนั้นเป็นกิจกรรมหลัก (key activity) ของระบบซัพพลายเชน เป็นภาระงานหลัก (direct function) ถ้าเปรียบกับ กองทัพก็เท่ากับเป็นหน่วยรบแนวหน้า ไม่ใช่หน่วยสนับสนุน จึงทำให้คนเข้าเรียนสามารถปรับทำความเข้าใจการจัดรูปแบบองค์การแบบต่างๆ และสัมพันธ์ กับแผนกจัดซื้ออย่างไร อะไรต้องให้ความสำคัญ ต้องทำก่อน อะไรทำทีหลัง แม้หลายคนจะเรียนการบริหารจัดการมารู้อะไรเยอะ แต่เขาก็ให้อะไร ที่เป็นประโยชน์ ที่เรานึกไม่ถึงอีกมาก เป็นการปูพื้นฐานที่สำคัญก่อนเรียนหมวดวิชาต่อๆ ไป

หมวดวิชาที่ 2 Specifying Requirement & Planning Supply

เป็นการขึ้นต้นเรื่องของงานจัดซื้อจัดหา ติงเตือนเราว่า ถ้า specification ไม่ชัดเจนจะเกิดผลเสียอะไรบ้าง จึงเริ่มว่ากันตั้งแต่เมื่อมีความต้องการซื้อต้องมีการออก specification กำหนดความต้องการให้ชัดแจ้ง ของที่ซื้อแยกเป็น 4 หมวดหมู่ คือ Operational requirements for production and for non-production, Capital requirements for production and for non-production เขาบอกขั้นตอน วิธีเขียน specification เมื่อต้องการซื้อสินค้าและบริการอย่างละเอียด เช่น วิธี Technical specifications และวิธี Composition วิธีอ้างอิงมาตรฐานภายนอก วิธีอิงมาตรฐานภายใน ข้อดี ข้อเสียของแต่ละวิธี ผู้เรียนนำไปปฏิบัติได้จริง จะซื้อกันมากน้อยเท่าไร เมื่อไร และอย่างไร บอกขั้นตอนจัดลำดับความสำคัญของของที่ซื้อว่าอะไรสำคัญเป็นที่หนึ่งสองสาม และสี่ ถ้าของมาช้ามาเร็วจะกระทบต่อการดำเนินธุรกิจขององค์การอย่างไร วิธีระบุจำนวน การส่งมอบ (รวมถึงการส่งมอบบริการด้วย) ระบุข้อจำกัดอื่นๆ ให้ผู้ขายรู้ ถ้าเราจะนำเข้าจากต่างประเทศ พอได้เรียนหมวดวิชาที่ 2 นี้ รู้สึกว่างานจัดซื้อจัดหาค่อยเบาแรงไปเยอะ ช่วยตัดปัญหาเรื่อง ของมาไม่ตรงเวลา ผิดจำนวน ผิดสเป็ค เพราะเราสามารถบล็อคปัญหา ข้อบกพร่องและความเสี่ยงเหล่านี้ไว้ได้ด้วยความรู้จากหมวดวิชานี้

หมวดวิชาที่ 3 Analysing Supply Markets

เมื่อต้องการซื้อสินค้า และกำหนดความต้องการแล้ว ก็ต้องหาแหล่งขายเพื่อทำการซื้อ ก่อนซื้อก็ต้องวิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ผู้ขาย เพื่อลดความเสี่ยงของเรา หมวดวิชานี้จึงบอกเราให้เข้าใจถึงพื้นฐานของความเสี่ยงในงานจัดซื้อจัดหา โอกาสที่จะได้สินค้า และค่าใช้จ่ายที่จะต้องเสียไป ดังนั้นการตัดสินใจว่าจะซื้อจากแหล่งใดจึงเป็นเรื่องสำคัญ ต้องวิเคราะห์กันก่อน เขาจะแสดงการวิเคราะห์ตลาดซัพพลายจากแหล่งต่างๆ ทุกภูมิภาคทั่วโลก เป็น 7 ขั้นตอน ให้รู้ถึงกลไกตลาด สภาพ ภาวะการแข่งขันของตลาดแบบสมบูรณ์ แบบผูกขาดและแบบอื่นๆ เน้นย้ำเรื่องสถานภาพวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยที่มีผลต่อราคาขาย โดยเริ่มตั้งแต่การเตรียมพร้อมของตัวผู้ซื้อเอง การเข้าถึงสภาพการแข่งขันของตลาด ทฤษฎีของปรมาจารย์ Michael Porter การพัฒนาการของตลาด อะไรคือ market driverและ market driven การพิเคราะห์ราคา การจัด segment ตลาดซัพพลายและการกลั่นกรอง segment ที่ไม่ต้องการออกแล้วจึงประเมินตลาดซึ่งมีอีก 8 ขั้นตอนต้องเรียนรู้กัน เพื่อให้เราในฐานะผู้ซื้อได้ใช้เปรียบเทียบและทำการเลือกซื้ออย่างมีประสิทธิภาพที่สุด มีความเสี่ยงน้อยที่สุด วิชานี้ทำให้คนได้เรียนนำไปใช้ในงานจริงได้อย่างมั่นใจ

หมวดวิชาที่ 4 Developing Supply Strategies

มาถึงหมวดนี้ก็ยังไม่ลงมือซื้อ เพราะยังต้องพัฒนายุทธศาสตร์การจัดซื้อจัดหาก่อน หมวดวิชานี้บอกเราว่ายุทธศาสตร์การจัดซื้อจัดหานั้นต้องดูความต้องการของเราและสภาพตลาดประกอบกันด้วย นั่นคือ ระดับของจำนวนเงินที่ใช้ซื้อของอย่างหนึ่งมาก หรือน้อยในแต่ละปีประกอบกับความเสี่ยงของการจัดซื้อจัดหา ยุทธศาสตร์การจัดซื้อจัดหาเป็นการพิจารณาประเด็นของจำนวนและประเภทของซัพพลายเอ้อร์ในตลาดที่เราจะติดต่อสร้างสัมพันธภาพทางการค้าและทำสัญญาซื้อขายด้วย หมวดนี้เริ่มให้เรารู้จัก Supply Positioning Model เป็นการแจงสินค้าออกเป็น 4 ประเภท ความสำคัญซึ่งจะเอ่ยถึงไปอีกเกือบทุกหมวดวิชา น่าสนใจมาก ใช้หากินได้ทุกเวลาตราบเท่าที่ใครก็ตามยังรับผิดชอบงานจัดซื้ออยู่ กล่าวคือเขาจะบอกว่าประเภทไหนต้องให้ความสำคัญมากน้อยอย่างไร ใช้เทคนิคการซื้อเฉพาะประเภทไป ตัวผู้จัดการจัดซื้อเองต้องกำกับดูแลสินค้าบริการประเภทไหน และจะให้ Senior buyer หรือ Junior buyer ดูแลจัดซื้อสินค้าประเภทไหน รวมไปถึงการจัดซื้อสินค้าที่เรียกว่า Commodities เช่น พวก อลูมิเนียม ทองแดง ปิโตรเลียม พวกพืชไร่เกษตร จำพวก ข้าวโพด กาแฟ โกโก้ ที่มีตลาดเฉพาะของมันและซื้อขายกันล่วงหน้าและแบบ hedging ที่ต้องเรียนรู้ ต่อมาพูดเรื่องประเภทของสัญญาที่เกี่ยวพันกับสัมพันธภาพระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย เช่น สัญญา call-off contract สัญญา Fixed contract และ Joint ventures หมวดวิชานี้เรียนแล้วคุ้ม ให้หลักการเป็นขั้นเป็นตอน ถ้าเข้าใจแล้วนำไปใช้ได้จริง หมวดวิชานี้ได้ข่าวว่าถูกอกถูกใจผู้เรียนมาก เพราะแปลกใหม่ และไม่นึกว่าจะมีแบบนี้ให้เรียน

หมวดวิชาที่ 5 Appraising & Shortlisting Suppliers

จุดประสงค์ของหมวดวิชานี้จะสอนเราว่าการเลือกซัพพลายเอ้อร์ที่ถูกต้องเหมาะสมนั้นเป็นพื้นฐานของงานจัดซื้อจัดหาที่มีประสิทธิภาพ (ก็ยังไม่ถึงขั้นลงมือซื้อขายกันอยู่ดี) เพราะต้องประเมิน คัดเลือกผู้ขายก่อน ดูว่าผู้ขายมี motivation และ capability มากน้อยแค่ไหน สองอย่างนี้รวมกันเป็นความสามารถที่จะสนองตอบตามระดับต้องการของผู้ซื้อได้ดีเพียงใด เขาบอกว่าในขณะที่เราประเมินพ่อค้านั้น พ่อค้าก็ประเมินเราด้วยว่าเราสำคัญต่อเขาแค่ไหน เราเป็นลูกค้าขั้นดีหรือประเภทตีหัวเข้าบ้าน ในการประเมินต้องเลือกหลักการวิธีประเมินแบบต่าง ๆ การให้น้ำหนัก การตรวจสถานะภาพและสุขภาพทางการเงินของผู้ขาย วิธีทำ SWOT analysis ให้รู้เขารู้เรา เพื่อคัดเลือกคนขายที่เหมาะสม มั่นใจว่าเป็นซัพพลายเอ้อร์ที่วางใจได้ หมวดนี้เป็นการรับลูกต่อจากหมวดวิชาที่ 4 และส่งต่อไปหมวดวิชาที่ 6

หมวดวิชาที่ 6 Obtaining & Selecting Offers

การปฏิบัติงานจัดซื้อที่ดีคือต้องรู้วิธีที่จะได้คำเสนอขายและรับข้อเสนอที่ดีที่สุดจากพ่อค้าคนขาย หมวดวิชานี้ ว่าด้วยการประเมินคำเสนอขาย ซึ่งจะขึ้นอยู่กับพัสดุสิ่งของที่เราจะซื้อ ทำความเข้าใจให้กระจ่างกับคำว่า "Offer, Tender, Bid, Quotation และ Proposal" ใช้ผัง Three dimensions when obtaining & selecting offers ขณะที่มีผู้ขายมากหรือน้อยราย จำเป็นต้องประเมินอย่างจริงจังในทางลึกแค่ไหน และเป็นการซื้อที่มีพิธีการมากอย่างแบบการประมูลหรือไม่ และเรียนรู้รูปแบบของ Supply Positioning Model บอกวิธีซื้อของประเภท Critical และ bottleneck items ก็นำมาใช้เป็นประโยชน์ในหมวดวิชานี้อีก เมื่อซื้อของต้องคำนึงถึง TCO ประกอบด้วยอะไรบ้าง การทำ NPV (Net Present Value) เปรียบเทียบของที่จะซื้อ เมื่อไรจะเชื้อเชิญผู้ขายมาก ๆ ราย หรือน้อย ๆ รายให้เสนอราคาเข้ามา แล้วก็มาถึงเรื่องกระบวนการคัดเลือกคำเสนอ วิธีออกคำเชื้อเชิญ การให้ specification บวกข้อมูลอื่น เชิญผู้ขายมา ขั้นตอนการประกวดประมูล การเจรจาต่อรองกรณีระดับตัวเงินสูง และมีความเสี่ยงสูง ถ้าตกลงจะซื้อจากรายใด จะแจ้งรายอื่นที่ผิดหวังอย่างไร

หมวดวิชาที่ 7 Negotiation

ใครไม่มีทักษะการเจรจาต่อรองเป็นนักจัดซื้อจัดหาที่ดีไม่ได้ การเจรจาต่อรองที่มีประสิทธิภาพต้องเริ่มตั้งแต่การเตรียมพร้อมอย่างมีประสิทธิภาพ การตั้งเป้าหมายของการเจรจาที่เป็นไปได้และประสบผลสำเร็จได้ ยุทธศาสตร์ของการเจรจาต่อรองต้องคำนึงถึงอะไร ที่รู้ ๆ กันคือต้อง win-win ทำอย่างไรจึงจะ win-win การดำเนินการเจรจาต่อรองนั้นประกอบด้วยศิลปะของการพูดและการฟังอย่างประสิทธิภาพ ต้องใช้ยุทธวิธีและการโน้มน้าวชักจูงที่เหมาะสมต่ออีกฝ่ายอย่างไร การทำ SWOT analysis เพื่อรู้เขารู้เรา การหาข้อมูลฝ่ายผู้ขาย การอ่านสไตล์การเจรจาต่อรองของอีกฝ่าย รวมถึงการแก้เผ็ดหรือการเตรียมรับมือ รายละเอียด 5 ขั้นตอนหลักของการเจรจาต่อรอง ศัพท์เทคนิคต่าง ๆ ท่านจะสนุกกับการอ่านหมวดวิชานี้จริง ๆ เพราะรู้สึกได้ลุ้น เหงื่อมือซึม เหมือนกำลังเจรจาต่อรองยังไงยังงั้น

หมวดวิชาที่ 8 Preparing the Contract

สัญญาซื้อขายนั้นกำหนดภาระผูกพันผู้ซื้อและผู้ขาย เป็นความสำคัญอย่างยิ่งยวดที่นักจัดซื้อจัดหาต้องเขาใจเงื่อนไขต่าง ๆ ของสัญญาที่เกี่ยวพันกับประเภทของสัมพันธภาพในเชิงของสัญญาที่มีระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย การซื้อขายระหว่างประเทศ นักจัดซื้อต้องรู้ว่า จะต้องนำกฎหมายใดมาบังคับใช้กับสัญญาที่จะร่างขึ้น รวมไปถึงการฝ่าฝืนสัญญาของอีกฝ่ายและวิธีการระงับข้อขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นระหว่างสัญญามีผลบังคับใช้ 5 วิธี เช่น วิธีอนุญาโตตุลาการที่อาจใช้บังคับได้ทั่วโลก วิธีทางศาลมีข้อดีข้อด้อยอย่างไร เป็นต้น การจะร่างสัญญาซื้อขายที่ดีนั้นต้องคำนึงถึงว่าเมื่อมีการฝ่าฝืนสัญญา เช่นผู้ขายส่งมอบสินค้าไม่ตรงข้อตกลงหรือไม่ส่งมอบเลย จะมีทางออกอย่างไร เมื่อผู้ขายตกอยู่ในสภาพที่เรียกว่า hardship ผู้ซื้อจะดำเนินการอย่างไร แม้จะเป็นวิชากฎบัตรกฎหมาย แต่เนื้อหาก็ถูกลำดับเป็นขั้นเป็นตอน มีภาพและการ์ตูนประกอบตลอดเล่ม คนเข้าเรียนได้อ่านได้เข้ารับการติวแล้วมีความเป็นหัวหมอขึ้นจากเดิมอีกเยอะ

หมวดวิชาที่ 9 Managing the Supply Contract & Supplier Relationships

วัตถุประสงค์ของการบริหารสัญญาก็คือเพื่อเฝ้าติดตามอย่างใกล้ชิดว่ามีการปฏิบัติตามพันธะสัญญาหรือไม่ หรือมีปัญหาใดเกิดขึ้นจะได้แก้ไขได้ทันท่วงที เพื่อองค์การจะได้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นออกไป การบริหารสัญญารวมไปถึงการบริหารสัมพันธภาพระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายด้วย จึงต้องตั้งทีมและเลือกสรรหัวหน้าทีมบริหารสัญญาขึ้นให้เหมาะกับประเภทของสัญญา ดังนั้น จึงต้องรู้จักการวางแผนบริหารสัญญาด้วยการกำหนดนโยบายและวิธีการงบประมาณและช่องทางการสื่อสารระหว่างสองฝ่าย ตรวจสอบว่าจะมีความเสี่ยงใดเกิดขึ้นได้บ้าง มีการประเมินและกำกับการปฏิบัติการตามสัญญาของคู่สัญญา การควบคุมค่าใช้จ่าย การตรวจหลักฐานก่อนชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการออกไป ขั้นตอนการเดินเรื่องการเคลมและวิธีระงับข้อขัดแย้ง รวมตลอดไปถึงความสิ้นสุดของสัญญา หรือการขยายอายุ หรือทำสัญญาใหม่

หมวดวิชาที่ 10 Managing International Logistics

การจัดการโลจิสติกส์เป็นเรื่องกระบวนการและดำเนินการนำสินค้าเข้าจากต่างประเทศแล้วจัดส่งจำหน่ายจ่ายแจกออกไปภายในประเทศ กำหนดตารางและเส้นทางขนส่ง คัดเลือกผู้ให้บริการขนส่ง อุปกรณ์เครื่องมือในงานโลจิสติกส์ การบรรจุหีบห่อ ควบคุมและปรับปรุงงาน รวมไปถึงการลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ในกระบวนงานโลจิสติกส์ด้วย หมวดวิชาที่ 10 นี้จึงเริ่มบอกเราตั้งแต่แรกว่าอะไรคือ "โลจิสติกส์และซัพพลายเชน" ตามด้วยกระบวนการนำสินค้าเข้า การเลือกใช้เงื่อนไขการซื้อขายมาตรฐานระหว่าง ประเทศที่รู้จักกันในชื่อ Incoterms 2000 ของ ICC ให้เหมาะสมกับสินค้า การเลือกใช้สายการเดินเรือ ชมรมเดินเรือทะเล ตัวแทน เอเย่นต์ต่างๆ ที่ให้บริการด้านบรรจุ จัดส่ง พิธีการศุลกากร เอกสารทั้งหลายเกี่ยวกับการนำเข้า ความรู้เรื่องการประกันภัยทางทะเลและขนส่ง ตามด้วยเรื่องการขนส่งขาเข้า การขนส่งที่ใช้คอนเทนเนอร์ การขนส่งหลายรูปแบบ (Multimodal transport) พิธีการศุลกากร สินค้าต้องห้าม ต้องกำกัด การเก็บของเข้าคลัง Location และการออกแบบรูปแบบต่างๆ ของคลังสินค้า วิธีเบิก จ่ายสินค้า วิธีจัดส่ง และเส้นทางขนส่ง ชนิดและประเภทของยานพาหนะที่ใช้ในงานโลจิสติกส์ เช่น truck, trailer tractor, articulated vehicle การเคลื่อนย้ายพัสดุ รูปแบบคอนเทนเนอร์ ป้ายฉลากต่างๆ สำหรับสินค้าพิเศษ ลงท้ายด้วยห่วงโซ่ซัพพลายเชน และการประเมินงานโลจิสติกส์ ครบเครื่องเรื่องโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

หมวดวิชาที่ 11 Managing Inventory

การบริหารพัสดุที่ดีทำให้ธุรกิจมีกำไร จะเก็บสต็อกอะไร เท่าไร การบริหารจัดการพัสดุที่ดีลดรายการพัสดุและลดค่าเก็บรักษาลงได้มากมาย อีกทั้งยังคงรักษาระดับการให้บริการแก่ทั้งลูกค้าภายในและภายนอกได้ในระดับสูง หมวดวิชานี้มีให้เรียน 5 Units แต่มีความหนาประมาณ 250 หน้า ในขณะที่หมวดวิชาอื่นเฉลี่ยหนึ่งร้อยกว่าหน้าเท่านั้นเอง Unit ที่ 1 โหมโรงตั้งแต่การบริหารพัสดุคืออะไร ทำไมต้องเก็บสต็อก Unit ที่ 2 การจัดการพัสดุและคลังพัสดุ FIFO, LIFO Method ประสิทธิภาพและผลของการใช้ EOQ, ROL และ ROP โดยละเอียด Unit ที่ 3 การบริหารเวลานำ ความรู้เรื่อง The Forrester effect, Efficient Consumer Response, ERM systems, MRP II, BOM, JIT, Kanban, Demand Forecasting Techniques, Unit ที่ 4 การวางแผนการเก็บสต็อก จะว่าด้วยเรื่อง นโนบายการเก็บรักษาพัสดุคงคลัง, ABC analysis, Inventory Coding Systems, Inventory Performance Analysis and Reporting - Balance scorecards for supply chain operations. Unit ที่ 5 ว่าด้วยเรื่องการวางแผนและระบบคลังสินค้า

หมวดวิชาที่ 12 Measuring and Evaluating Performance

ทำงานแล้วต้องประเมินการปฏิบัติงานจึงครบวงจร หมวดนี้ว่าด้วยการประเมินงานจัดซื้อจัดหาที่ต้องใช้มาตรการวัดที่เหมาะสมที่สุดเพื่อสนองเป้าหมายขององค์การ ซึ่งจะรวมถึงการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูล แปลค่า และการใช้ข้อมูลที่ได้ปรับปรุงงานจัดซื้อจัดหาให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ท่านจะไม่ได้อ่านใน Coursebook สบายๆ เพลินๆ อย่างเดียว เพราะเขามี Workbook เป็นแบบฝึกหัดให้ท่านซ้อมมือว่าเข้าใจเพียงใด แล้วตรวจสอบเปรียบเทียบกับคำเฉลยใน Answerbook อีกที ดูว่าท่านเข้าใจจริงหรือเปล่า และตอนนี้มีความรู้มากน้อยแค่ไหนแล้ว จากนั้นถ้ายังไม่พอใจกับประกาศนียบัตรที่สมาคมฯเป็นผู้ออกให้ จะสอบเพื่อเอาประกาศนียบัตรของ ITC-UNCTAD/WTO ก็ย่อมได้ ค่าสมัครที่จ่ายไว้นั้นรวมค่าหนังสือทุกเล่ม ค่าเข้า Training และค่าสอบไว้เรียบร้อยแล้ว อย่าลืมนะครับ รุ่นที่สามกำลังรับสมัครอยู่ตอนนี้ และจะเปิดเรียนในเดือนมกราคม 2546 นี้แล้ว

สนใจจะสมัครเรียน หรือขอข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

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

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 78 ประจำเดือนธันวาคม 2545 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สมาคมของเรา ทีมของเรา PSCMT Insight

โดย สุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายกสมาคม ฯ

วิสัยทัศน์จัดซื้อฯ ทุกฉบับบรรจุข่าวสารและบทความวิชาการเพื่อสมาชิกของสมาคมฯ และผู้สนใจทุกท่าน ฉบับนี้เปิดโอกาสให้แก่กรรมการทุกฝ่ายของสมาคมฯ ซึ่งรวมเป็นทีมคณะกรรมการบริหารสมาคมฯ ได้แจ้งแถลงไขถึงกิจกรรมในฝ่ายของตนเองในรอบสองปีที่กำลังจะผ่านไปว่ากิจกรรมใดได้กระทำไปเป็นผลสำเร็จ ที่อยากจะกล่าวถึงหรือแผนงานบางแผนยังไม่สำเร็จบริบูรณ์ ยังต้องสางต่อเป็นโครงการต่อเนื่อง หรืองานใดมีอุปสรรคปัญหาใดเกิดขึ้น เพื่อท่านสมาชิกจะได้รับทราบ โดยกระผมเป็นผู้รวบรวมข้อคิดเห็นของคณะกรรมการบริหารแต่ละฝ่าย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ C.P.M., A.P.P.
นายกสมาคมฯ

ในรอบสองขวบปีที่ผ่านมานี้ สมาคมฯ พยายามผลักดันนักจัดซื้อและสมาชิกของสมาคมฯ ในเรื่องของการเป็น Proactive มากขึ้นโดยให้เข้าใจว่าบทบาทของนักจัดซื้อยุคใหม่ต้องเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างกำไรให้องค์กรโดยการช่วยลดต้นทุนนั่นเอง โดยกิจกรรมต่าง ๆ ของสมาคมฯ จึงเน้นในหลักสูตรการพัฒนาวิชาชีพจัดซื้อจนเห็นเป็นรูปธรรมอย่างชัดเจนมากขึ้น โดยก่อนหน้านี้เราก็มีการสอบรับวุฒิบัตร C.P.S. และ C.P.K. อยู่แล้วและเราก็ได้พัฒนาหลักสูตรนี้อย่างต่อเนื่องเพื่อความทันสมัยของหลักสูตร และเมื่อได้รับการติดต่อจาก ITC UNCTAD/WTO ให้สมาคมฯ ร่วมมือกับเขาในการจัดหลักสูตร IPSCM ซึ่งเมื่อทางเราได้ศึกษารายละเอียดของหลักสูตรแล้วก็รู้สึกว่านี่คือหลักสูตรที่สมบูรณ์แบบที่สุดในปัจจุบัน มีการเรียนการสอนที่เป็นระบบ ทำให้เข้าใจง่ายมองเห็นภาพ และสามารถปรับใช้ได้จริงในการทำงาน จึงเกิดความร่วมมือขึ้น ปัจจุบันมีผู้เรียนแล้ว 2 รุ่น สำหรับรุ่นที่สามกำลังรับสมัครและจะเปิดเรียนในเดือนมกราคม 2546 นี้

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

คุณสุรีย์ ศิริเมธานนท์ C.P.S.
เลขาธิการ

การจัดประชุมกรรมการ และประสานงานกับฝ่ายต่างๆ เมื่อมีการประชุมเป็นหน้าที่ของเลขาธิการโดยทั่วไป ไม่มีอุปสรรคค่ะ ทีมงานเข้าใจกันและกรรมการหลายท่านก็คุ้นเคยกัน ทำงานมาด้วยกันหลายสมัย จะมีบ้างก็เป็นเรื่องค่าใช้จ่ายที่ระยะหลังนี้บางโรงแรมขอขึ้นราคาต่อหัวสูงขึ้น ทำให้มีปัญหาตามมาเรื่องต้นทุน มาถึงตรงนี้เลยอยากจะขอวิงวอนสมาชิกทุกท่าน โดยเฉพาะสมาชิกตลอดชีพที่ประสงค์จะเข้าร่วมฟังการบรรยายในรายการ Food for Thought ขอให้แจ้งความประสงค์จอง ไว้เนิ่นๆ เพื่อทางสมาคมฯ จะได้มีตัวเลขจำนวนคนแน่นอน confirm กับทางโรงแรม สมาชิกจองแล้วก็ต้องมาด้วย บางท่านจองแล้วไม่มา ทำให้สมาคมฯ ต้องเสียค่าใช้จ่ายไปฟรีๆ เพราะฉะนั้น จองแล้วมาดีที่สุด แต่มาโดยไม่ได้จองก็ยังดีกว่าจองแล้วไม่มานะคะ...

คุณธนวรรณ มาลาน
เหรัญญิก

ในตอนแรกที่ได้ตำแหน่งนี้ก็รู้สึกค่อนข้างหนักใจเพราะต้องดูแลเรื่องเงิน ๆ ทอง ๆ ของคนอื่นเขา การดูแลเรื่องเงินในที่นี้ก็คือดูการใช้จ่ายต่าง ๆ ให้ถูกต้องและเหมาะสมแล้วส่งต่อให้บริษัทที่ทำบัญชีให้เราอีกทีพอทำงานตรงนี้ได้สักระยะ ก็สบายใจมากขึ้นเพราะไม่ใช่แค่เหรัญญิกดูแลคนเดียวแต่ยังมีผู้ตรวจสอบจากข้างนอกที่คอยทักท้วงเวลาพบข้อผิดพลาดที่เราทำโดยรู้เท่าไม่ถึงการณ์ เขาก็ท้วงติงให้ถูกต้อง และกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ซึ่งคอยตรวจสอบอีกชั้น ขอให้สมาชิกมั่นใจในความโปร่งใสและตรวจสอบได้ค่ะ เป็นที่รู้กันว่าสมาคมฯ เป็นองค์กรอิสระที่มุ่งพัฒนาวิชาชีพจัดซื้อให้ทันต่อโลกปัจจุบัน แม้ว่าจะเป็นองค์กรที่ไม่แสวงกำไร แต่ก็ต้องหาเงินเพื่อมารองรับกิจกรรมต่าง ๆ รายได้หลักของสมาคมฯ อันดับที่หนึ่งคือ รายได้ค่าอบรมสัมมนา รองลงมาคือเงินบริจาคจากผู้มีจิตศรัทธา และสปอนเซอร์ที่แข็งขัน ตลอดช่วงเกือบ 2 ปีที่ดิฉันรับตำแหน่งมาก็ต้องขอขอบพระคุณ บจก.เมังเช็งพลาสติก บจก.ไวท์ฮอลล์ (ประเทศไทย), บจก.ก.เกียรติชัยพัฒนาขนส่ง, บจก.พิทนีย์ โบว (ประเทศไทย), หจก.สมชัยปักษ์ใต้ขนส่ง, บจก.นิสสันขนส่ง, หจก.รวมสี่ธนาชัยขนส่ง, บจก.วีอาร์เอ็กซ์เพรส และสุดท้าย โรงพิมพ์บี.เอส.พี.เอ. ผู้สนับสนุนงานพิมพ์ตลอดกาลของสมาคมฯ สำหรับรายจ่ายนอกจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่าง ๆ แล้วก็ยังมีรายจ่ายสำหรับกิจกรรมต่างๆ สำหรับสมาชิกซึ่งสำหรับกรรมการบริหารรุ่นนี้ก็มีโครงการอาหารสมองที่เราจัดฟรีสำหรับสมาชิกตลอดชีพ ถึงแม้จะไม่มีรายได้ในกิจกรรมนี้แต่สมาคมฯ ก็รู้สึกดีใจที่มีประโยชน์กับสมาชิกที่ใฝ่หาความรู้ นอกจากนี้เรายังมีการจัดสอบให้นักศึกษาสถาบันราชภัฏนครราชสีมา ซึ่งช่วยให้ความรู้เพื่อให้เขาก้าวเข้ามาเป็นนักจัดซื้อที่ดีในอนาคต และค่าใช้จ่ายหลักสูตร IPSCM เราก็ มุ่งที่จะนำวิทยาการที่ทันสมัยจากต่างประเทศมาถ่ายทอด โดยไม่ได้มุ่งผลกำไรใดๆ ทั้งสิ้น ซึ่งผู้เข้ามาเรียนจะรู้ว่าเงินที่จ่ายมานั้นคุ้มแสนคุ้มกับสิ่งที่สมาคมฯ ให้

คุณปัทมา เจนกระบวนหัด
นายทะเบียน

ใกล้จะครบวาระของการเป็นกรรมการบริหารสมาคมฯ อีกวาระหนึ่งแล้ว นายทะเบียนเพิ่งจะมีโอกาสได้พบกับสมาชิกโดยผ่านทางวิสัยทัศน์จัดซื้อฉบับนี้ ในช่วงแรกของการเข้ามาเป็นนายทะเบียน ท่านนายกสมาคมฯ ก็ขอให้กรรมการสมาคมฯ แต่ละฝ่ายได้ทำแผนงานออกมา เพื่อเป็นการวัดว่าในเมื่อคุณอาสาเข้ามาตรงนี้แล้วจะทำประโยชน์อะไรให้กับสมาคมบ้าง ซึ่งงานของนายทะเบียนพูดง่าย ๆ ก็คือทำอย่างไรถึงจะมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเยอะ ๆ ตลอดเวลาที่ผ่านมาดิฉันก็ได้รับความร่วมมือจากกรรมการทุกฝ่ายช่วยกันประชาสัมพันธ์ทำให้มีการสมัครสมาชิกเข้ามากันมากมาย ขอเรียนให้ทราบอีกครั้งว่าสมาชิกของสมาคมฯ มี 2 ประเภทคือ สมาชิกรายปีเสียค่าบำรุงรายปี 100 บาท และสมาชิกตลอดชีพค่าสมัคร 600 บาท จ่ายครั้งเดียวเมื่อแรกสมัคร หรือในกรณีที่สมัครเป็นสมาชิกรายปีก่อนแล้ว ต้องการเป็นสมาชิกตลอดชีพภายหลังก็ทำเรื่องขอแปลงสภาพจากสมาชิกรายปีเป็นตลอดชีพโดยเสียค่าแปลงสภาพ 500 บาท เห็นมั้ย! ค่าธรรมเนียมถูกแสนถูก ปัจจุบันนี้สมาชิกของสมาคมฯ มี 6,000 กว่าคนแล้ว ในจำนวนนี้มีสมาชิกตลอดชีพอยู่ประมาณ 1,600 คน ขอตอบคำถามจากสมาชิกซึ่งเป็นคำถามยอดฮิตว่าทำไมถึงสมัครสมาชิกในนามบริษัทไม่ได้ คำถามนี้มีเข้ามาทุกวัน คำตอบก็คือข้อบังคับของสมาคมไม่ได้เปิดช่องไว้ คือไม่มีสมาชิกประเภทนิติบุคคล ถือว่าตัวนักจัดซื้อเองเป็นสมาชิกโดยตรงกับสถาบันวิชาชีพ เท่ากับว่าท่านเป็น "มืออาชีพ" น่าภูมิใจกว่า เวลามีกิจกรรมท่านก็เสียค่าใช้จ่ายในอัตราพิเศษ โดยเฉพาะประเภทตลอดชีพนอกจากได้ส่วนลดเป็นพิเศษแล้ว ยังมีรายการฟรี ๆ ให้อีกด้วย อีกทั้งข่าวสาร วารสาร เราจะส่งให้ถึงตัวท่านโดยตรง ไม่ต้องผ่านไปยังฝ่ายอื่น ๆ ของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นที่ทำงาน หรือที่บ้านของท่านตามที่แจ้งไว้กับเรา รับประกันว่าคุ้มกว่าและดีกว่ากันเยอะจริง ๆ ค่ะ

คุณพรทิพา ชุติมาเทวินทร์ C.P.S., C.P.K. และ
คุณฤมล สองเมือง ฝ่ายปฏิคมและประชาสัมพันธ์

ในการทำงานหน้าที่ตรงนี้เรามุ่งที่การประชาสัมพันธ์ให้บุคคลภายนอกรู้จักสมาคมฯ เรามากขึ้น พร้อมกับนำสมาชิกของเราสร้างกิจกรรมดี ๆ สู่สังคมภายนอก ทำนองบำเพ็ญประโยชน์ต่อสาธารณะ เช่น ปลูกป่าเฉลิมพระเกียรติ ช่วยเหลือเครื่องเขียนแบบเรียนนักเรียนในชนบท ต่อไปก็จะช่วยเหลือผู้รับการบำบัดยาเสพติด เราอยากให้สมาชิกรู้จักและสนิทสนมกัน เสียดายน้ำท่วมที่อยุธยา ไม่งั้นงาน "Rally TUK TUK อยุธยา" ก็จะสนุกไปอีกแบบ เราพันสมัยสอดคล้องกับของรัฐบาล "เที่ยวเมืองไทย ไปได้ทุกเดือน" แต่ของเรา "เดือนเว้นเดือน" ก็พอไหวนะคะ เวลาที่เราจัดกิจกรรมจะมีสื่อมวลชนติดตามไปทำข่าวให้ ทำให้สมาคมฯ เราเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น อีกงานหนึ่งคือสัมภาษณ์ท่านนายกฯ ออกรายการวิทยุเมื่อเร็ว ๆ นี้ ได้ผลมากอยากฝากท่านสมาชิกให้พบข่าวสารของเราโดยเปิดเว็บไซต์ thaimail.com คลิกไปที่หมวดองค์กร การศึกษา ข่าวสาร หรือซื้อขาย และเราจะไปลงที่เว็บอื่น ๆ อีก อ้อ... เราพยายามหาอะไรที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแหละค่ะ เรารู้...ทุกอย่างต้องใช้เงิน งบประมาณเราก็น้อย เรามีหลายเรื่อง หลายอย่างที่อยากทำต่อไปค่ะ

คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร คุณดุษดี มีราษี C.P.S., C.P.K.
และคุณวราภรณ์ อัชฌากรลักษณ์ ฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

จริง ๆ แล้ว งานของฝ่ายกิจกรรมพิเศษในช่วงปี 44 และ 45 นี้ เราเน้นไปทางทัศนศึกษา ไม่ถึงขนาดเหมือนของฝ่ายประชาสัมพันธ์ทีเดียว เพราะเราเจาะลึกไปดูขั้นตอนของการทำงานจริง ๆ มากกว่า อย่างปี 2544 เราไปดูงานที่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง บจก.ไทยน้ำทิพย์ บจก.การ์ดิเนียฟู้ดส์ และบจก.โลตัส ควิสตัล ดูการผลิต จัดส่งจัดจำหน่าย การบริหารต่าง ๆ และปี 2545 นี้เราไปชมกิจการของ TelecomAsia Corporation PLC. จึงได้รู้ว่ามีบริการดีๆ อะไรหลายอย่าง สมาชิกบอกว่าตื่นตาตื่นใจในความทันสมัยของเขา ช่วงบ่ายวันเดียวกันดูการ ให้บริการของ TAGS หรือ Thai Airport Group Services Co., Ltd. ที่ดอนเมือง กิจกรรมทำนองนี้เป็นเรื่องของการประสานงานครับ บางที่ขอเข้าดูงานยากมาก เพราะเป็นความลับเราต้องเข้าใจ บางที่ก็จำกัดจำนวนคน ไม่เกิน 20 หรือ 30 คนก็ต้อง first come first serve ทำนองนั้น อีกงานหนึ่งที่อยากประชาสัมพันธ์ไว้เลย นักจัดซื้ออย่าลืมครับ คืองาน "Purchasing Month" ในเดือนมีนาคมทุกปี เป็นงานของนักจัดซื้อ เราจัดติดต่อกันมาหลายปีแล้ว ปี 2546 ก็คิดอยู่ว่าจะทำอะไรให้สมาชิกได้ประโยชน์มาก ๆ

คุณวิเชียร เขมาวสุธี C.P.S., C.P.K. คุณจันทรา เอี่ยมวิศิษฐ C.P.S., C.P.K. คุณพรชัย สุพัฒนผลาผล C.P.S., C.P.K. และทีมอนุกรรมการ ฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ

ฝ่ายของเราได้รับการมอบหมายให้ดูแลในส่วนของการจัดสอบ จัดติวเข้ม เพื่อรับวุฒิบัตร C.P.S. และ C.P.K. ทั้งวาระปกติคือ ปีละ 4 ครั้งในอาทิตย์สุดท้ายของแต่ละไตรมาสแล้วยังดูแลการจัดสอบ Inhouse รวมถึงการปรับปรุงหนังสือที่อ่านประกอบการสอบอีกด้วย ซึ่งในช่วงปีแรกก็มีคุณวิเชียรทำหน้าที่ประธานฝ่าย ซึ่งขอลาออกเนื่องจากติดภารกิจเร่งด่วน ทำให้ดิฉันได้มารับช่วงต่อค่ะ หลักสูตรวุฒิบัตร Certified Purchasing Supervisor ได้พัฒนาเป็นชื่อใหม่ว่า Certified Purchasing Specialist แต่ยังมีตัวย่อว่า C.P.S. เหมือนเดิม เนื่องจากเราทบทวนเนื้อหาวิชาของ C.P.S. แล้ว เห็นว่ามีค่อนข้างมากและครอบคลุมความรู้ในงานจัดซื้อและบริหารเกือบทั้งหมด คำว่า Specialist จะเหมาะสมกว่า เท่าที่สืบทราบมาบางบริษัทของญี่ปุ่นมีตำแหน่ง Purchasing Specialist ด้วย ต่อไปเนื้อหาวิชาจะเข้มมากขึ้น เรากำลังปรับปรุงเพิ่มเติมอยู่ มีสมาชิกและผู้สนใจเข้ารับการอบรมและได้รับวุฒิบัตรไปจำนวนมาก สมาชิกเห็นความสำคัญเขาต้องการให้มีสถาบันทำนองนี้รับรองความรู้ของเขาว่าเขามีความรู้ในงานจัดซื้อจริง อีกหน่อยคงไม่นานนะคะ ใครที่จะทำงานจัดซื้อจะถูกถามหาว่ามีใบ Cert. นี้มั้ย ถ้าไม่มีก็ไม่ได้รับพิจารณาเป็นตัวเลือกสำหรับคัดเข้าทำงานในองค์กรต่าง ๆ สำหรับหลักการ C.P.K. ยังเหมือนเดิม คือ สอบวิชาจัดซื้อวิชาเดียวถ้าผ่านได้รับประกาศนียบัตรเลย อยากให้คนทำงานจัดซื้อมีใบ Cert. นี้ทุกคน การติวของเราเข้มข้น ช่วยได้มาก จากสถิติที่ติดตามดูก็บอกอย่างนั้น อีกอย่างการสอบของเราก็แบบโปร่งใส โดยใช้เกณฑ์ที่ 60% ค่ะ

คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์ C.P.S. และ คุณวิทิตา อัศวชัยพงษ์ C.P.S., C.P.K. ฝ่ายกิจการต่างประเทศ

นอกจากประสานงานกับ ITC - UNCTAD/WTO จนได้โปรเจ็ค IPSCM - International Purchasing & Supply Chain Management มาจัดเรียนจัดสอบกันในประเทศไทยสมใจอยากแล้ว ในปีนี้ทางสมาคมฯ ก็ยังได้เปิดรับผู้สนใจไปร่วมโครงการ Summer School on Advanced Purchasing Research ที่เมือง Salzburg ประเทศออสเตรียในเดือนสิงหาคมเหมือนอย่างเคย ซึ่งมีผู้สนใจสมัครมาหลายท่าน เราได้คัดเลือกผู้ที่เหมาะสมที่สุดโดยพิจารณาจากวุฒิการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน ความรู้ภาษาอังกฤษดี และมีความพร้อมที่จะกลับมาถ่ายทอดให้กับสมาชิกของสมาคมฯ ได้หลังจากนั้น เป็นที่น่าเสียดายว่าผู้ที่เราคัดเลือกติดภารกิจด่วนไม่สามารถเดินทางได้และเนื่องจากเวลากระชั้นชิดมาก จึงไม่สามารถหาตัวแทนใหม่ได้ทันจำเป็นต้องระงับไป ก็หวังว่าในปีหน้าเราคงมีตัวแทนที่พร้อมไปร่วมโครงการดีๆ อย่างนี้ได้ ส่วนโครงการ Winter School ซึ่งจัดเหมือน Summer School แต่จัดที่ประเทศออสเตรเลีย เนื่องจากผู้จัดมี Requirement ค่อนข้างมากและค่าใช้จ่ายสูง ทำให้ไม่มีผู้สมัครมา ทางฝ่ายของเราได้ส่งข้อคิดเห็นไปทางผู้จัด ซึ่งเขาก็ฟังเสียงเราและจะนำไปพิจารณาสำหรับการจัดครั้งต่อ ๆ ไป นอกจากนี้ทางฝ่ายกิจการต่างประเทศยังมีหน้าที่รับภาระสรุปกิจกรรมของสมาคมฯ ส่งให้กับ IFPMM (International Federation of Purchasing and Materials Management) ซึ่งเราเป็นสมาชิกอยู่เป็นระยะ ๆ เพื่อนำไปตีพิมพ์เผยแพร่ในจดหมายข่าวของเขาอีกด้วยค่ะ

ตอนนี้ก็อยู่ในระหว่างติดต่อสร้างเครือข่ายกับ The Chartered Institute of Purchasing and Supply (CIPS) ของอังกฤษอยู่ ต่อไปก็อาจจะมีอะไรดี ๆ มาแลกเปลี่ยนกันอีก

คุณภิญโญ ธันวารชร MCIPS, C.P.S., C.P.K. คุณอนันต์ พัฒนะธเนศ และทีมอนุกรรมการ กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา

การจัดฝึกอบรมสัมมนาเป็นงานหลักของฝ่ายตามชื่อของฝ่ายนั่นแหละครับ ความสำคัญอยู่ที่หัวข้อสัมมนาต้องทันสมัย วิทยากรเป็นผู้รู้และมีประสบการณ์ในเรื่องนั้น สมาชิกได้ประโยชน์เต็มที่ นำไปใช้งานได้จริง ที่จัดมาเรื่องการจัดซื้อต่างประเทศ และพิธีการศุลกากรได้รับความสนใจจากสมาชิกมากที่สุด นอกจากนี้ยังมีหลักสูตร การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อโอกาสธุรกิจไทยรวมทั้งเรื่อง purchasing card และ procurement targeting ก็ได้รับความสนใจพอสมควร สำหรับหลักสูตรต่างๆ ที่สมาชิกและผู้เข้าอบรมได้เสนอมาทางฝ่ายของเราก็พยายามที่จะจัดให้ แต่ก็ต้องดูความเหมาะสมอีกทีทั้งในแง่ของวิทยากรและช่วงเวลา ก็ต้องขอขอบคุณทุกท่านที่แนะนำและติดิงมา ฝ่ายเราก็พยายามคิดหลักสูตรใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลาเพราะงานจัดซื้อเป็นงานที่ต้องคิดค้นหาวิธีใหม่ ๆ มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลาครับ

คุณกมลทิพย์ จันทรมัส และ คุณอรุณี อุปภัมภากุล ฝ่ายวิจัยและพัฒนา

สำหรับโครงการ Food for Thought ที่ฝ่ายของเราดูแลก็เป็นการบรรยายโดยวิทยากรที่เราเชิญมาให้ความรู้แก่กรรมการของสมาคมฯ เป็นเวลาประมาณ 1-2 ชั่วโมงก่อนจะมีการประชุมของคณะกรรมการทุกเดือน ต่อมาเราขยายให้สมาชิกตลอดชีพเข้าร่วมฟังการบรรยายฟรี เราเรียกว่าเป็นรายการ "อาหารสมอง" จะเกี่ยวกับความรู้ทุกด้านไม่แต่เฉพาะงานจัดซื้อเท่านั้น และทันเหตุการณ์เสมอ เพื่อ update ความรู้ให้ค่ะ...อย่างเช่น เมื่อจะมีกฎหมายใหม่เรื่อง Digital Signature ออกมา เราก็จัดบรรยายก่อน หรืออย่างเรื่อง electronic ทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็น E-Auction, E-Commerce, E-Market Place เราเชิญวิทยากรผู้รู้มาบรรยาย อย่าง e-Procurement โดยกลุ่มวิทยากรจาก "เชลล์" เราจัดตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี 2543 โน่น รวมแล้วก็ 26 เรื่องด้วยกัน หลายหัวข้อบรรยายเป็นความรู้ที่ผู้ฟังนำไปใช้งานได้จริง เช่นในเรื่องทำ cost saving เป็นต้น สำหรับแผนงานต่อไปเราอยากสรุปสาระของการบรรยายมาลงใน "วิสัยทัศน์จัดซื้อฯ" ให้สมาชิกที่ติดภารกิจไม่อาจมาร่วมฟังได้ พูดถึงวันที่เราจัด เราจัดวันหยุดก็มีเสียงพ้อว่าทำไมไม่จัดในวันทำงาน เราจัดวันทำงานก็มีเสียงต่อว่าทำไมไม่จัดวันหยุด อยากเอาใจทุกคนเลยค่ะ...ส่งความคิดเห็นเข้ามาหรือเสนอหัวข้อเรื่องอะไรที่ดีที่อยากฟัง เราจะจัดค่ะ บางทีตัวท่านเองหรือบริษัทของท่านอาจมีหัวข้อดี ๆ เสนอขอมาบรรยายได้เลย ในเรื่องปัญหาอุปสรรคหรือคะ ตอบเลยก็คือสมาชิกบางท่านจองแล้วไม่มาทำให้เราเสียค่าใช้จ่ายไปโดยไม่จำเป็นเสียดายค่ะ...

คุณรัตนา ฉันทกิจวัฒนา C.P.S. และ ทีมอนุกรรมการ
ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศได้รับนโยบายจากที่ประชุมกรรมการให้พัฒนาเว็บไซท์ของสมาคมที่มีอยู่แล้วให้มีหน้าตาและรูปแบบเป็นที่น่าสนใจมากขึ้น ที่จริงสมาคมของเรามีเว็บไซต์และอีเมล์มาก่อนชาวบ้านหลายปี แต่มีแล้วก็ไม่มีใครคอยดูแลให้ทันสมัยทันเหตุการณ์ ตอนนี้ทางฝ่ายได้ดำเนินการพัฒนาไปแล้วบางส่วน และยังจะต้องปรับปรุงต่อไปให้มีความทันสมัยอีกหลายอย่าง เพื่อให้สมาชิกที่เข้าไปชมสามารถใช้ประโยชน์จาก web ของเราได้มากที่สุด เร็ว ๆ นี้จะมีโฉมใหม่ให้สมาชิกได้เห็นกันค่ะเพราะตอนนี้เรากำลังจับมือกับ Comsaving.com แลกเปลี่ยนความช่วยเหลือซึ่งกันและกันอยู่หลายเรื่อง รวมทั้งให้ช่วยพัฒนาเว็บไซต์ของสมาคมด้วย

คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S.
อุปนายกสมาคมฯ

แล้วตำแหน่งอุปนายกฯ ส่ะมีอะไรบ้าง....
อืม...ม์ ว่าตามหน้าที่งานนะ ผมรับผิดชอบอยู่ 3 อย่าง คือ
หนึ่ง ช่วยงานท่านนายกฯ **สอง** ทำงานตามที่ท่านนายกฯ สั่ง
สาม ปฏิบัติงานแทนนายกฯ เมื่อนายกฯ ไม่อาจปฏิบัติงานได้ เช่น เดินทางไปต่างประเทศติดบรรยาย ตอนนี้ผมรับคำสั่งรับงานจ๋อบพิเศษ คือรีวิวหมวดวิชาต่าง ๆ ของ C.P.S. ให้เสร็จโดยเร็ว จากนั้นก็ประสานงานกับสถาบันเทคโนโลยีไทยญี่ปุ่นเพื่อจัดพิมพ์เป็นเล่มและจัดจำหน่ายให้แพร่หลายยิ่งขึ้น คิดไว้ว่าพรุ่งนี้จะลงมือนะเนี่ย

โอกาสนี้ กระผมในนามของสมาคมฯ กรรมการทุกฝ่ายและอนุกรรมการทุกท่านขอเชิญชวนและประชาสัมพันธ์ตั้งแต่บัดนี้ ขอให้สมาชิกทุกท่านมอง ๆ เล็ง ๆ ว่าจะเลือกใครเป็นกรรมการบริหารสมาคมฯ ชุดต่อไปอีก 2 ปี หรือเสนอตัวท่านเองก็ได้ และพร้อมใจกันไปประชุมใหญ่สามัญประจำปีและเลือกตั้งกรรมการอีกสักครั้ง ซึ่งกำหนดไว้โดยประมาณว่าจะเป็นวันอาทิตย์ที่ 30 มีนาคม 2546 ต้องไปประชุมกันให้ได้นะครับ สมาคมฯ ของเราจะก้าวหน้าและมั่นคงก็เพราะสมาชิกเข้มแข็ง สนใจกิจกรรมของสมาคมฯ และเข้าร่วมประชุมกันอย่างคึกคักทุกครั้ง

ขอให้สมาคมฯ ของเราจงเจริญ...ไชโย !!!

สนใจจะสมัครเรียน หรือขอข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารบีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนอโศก แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700

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

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ร่วมกับ ComSaving.com และ AIM ในเครือเนชั่นกรุ๊ป
ขอเชิญร่วมงานสัมมนา

"การจัดซื้ออย่างประหยัดด้วย e-procurement"

ในวันพฤหัสที่ 23 มกราคม 2546
เวลา 9.00 - 17.00 น. ที่เนชั่นทาวเวอร์ 1,850 บาท

โทร. 0-2751-5555 (กด 1) หรือ 0-1583-5656

บรรยายโดย

คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ดร.สมนึก ตีรีโต ผู้อำนวยการศูนย์พาณิชย์อิเลคทรอนิคส์
คุณวีระวรรธน์ วรรธนัจฉริยา กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท บิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด
คุณเกศริน อริยพงศ์ e-Engagement, บริษัท น้ำมันคาลเท็กซ์ (ประเทศไทย) จำกัด

เนื้อหาหลักสูตร

- หลักการเบื้องต้นการจัดซื้อ
- เทคนิคการจัดซื้อยุคใหม่
- กฎหมายพาณิชย์อิเลคทรอนิคส์
- การจัดซื้ออิเลคทรอนิคส์
- การประมูลผ่านอินเตอร์เน็ต
- สาธิตการใช้งาน ระบบ e-procurement
- กรณีศึกษาการจัดซื้อผ่าน ระบบ e-procurement