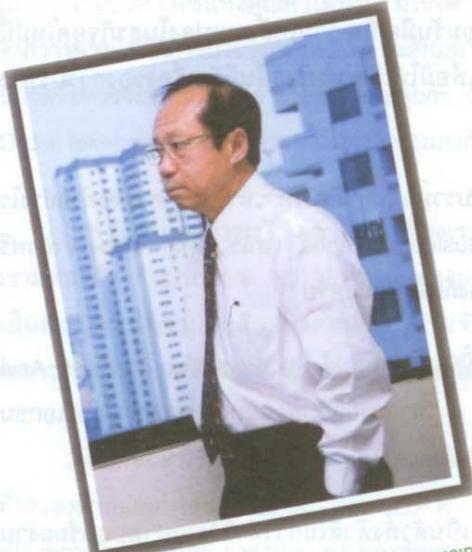


วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 101 ประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



สิบเจ็ดยังสิบแปด Seventeen going on eighteen

โดย ...
เสียงข่าว รัตนานพทิกรະ C.P.M., A.P.P., MCIPS
บางกอกมานา

I ราสงท้ายปีเก่าด้วยความทดทุ่ม เศร้าสร้อย สูญเสีย และโศกสลด ทั่วโลกทั้งโลก สำหรับไทยเรา ดูจะหนักหนาสาหัสเอกสาร ไม่ว่าจะเรื่องเหตุการณ์สามจังหวัดภาคใต้ที่ไฟยังไม่ดอด รวมทั้งความทายนะครั้งร้ายแรงที่สุดของโลกมนุษย์ในหจจหวัดภาคใต้ที่ถูกคลื่น Tsunami กล่ม แฉมด้วยการต้อนรับปีใหม่โดยอุบัติเหตุรถไฟใต้ดินในกรุงเทพฯ ธุรกิจทั้งหลายที่กำลังทำท่าจะไปดีไปสวยเริ่มลังเลและหยุดมองเหตุการณ์รอบตัวด้วยความหวั่นระวัง กอร์บกันมีข่าวลือเรื่องน้ำมันเรืองเศรษฐกิจฟองสนุ่น อิกหั้งนักธุรกิจยังต้องรอคุณล่าผู้บริหารประเทศชุดใหม่ทั้งเลือกตั้งจะอย่างไก่นั้นแน่ รับประทานได้เลยว่าพวกเรานี้อยู่ในสายของงานจัดซื้อและบริหารซัพพลายเชนมีงานหนักรออยู่ข้างหน้าเพียบ

ทุกท่านคงจำคำพูดที่ว่า “จะเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส” ได้เป็นอย่างดี และคราวนี้ก็ถึงเวลาที่จะต้องทำย่างนั้นอีกแล้ว ไม่พูดถึงไฟใต้แต่จะพูดถึงน้ำใต้ พอยกเดลินิย์สีนามีครั้งนี้ขึ้น ที่นี่ก็เป็นโอกาสอันดีที่จะได้จัดระบบเตือนภัยกันให้รอบคอบ ปลูกฝังสร้างจิตสำนึกในการป้องกันให้กับคนไทย ถือโอกาสสัจาระเมืองลิ่งปลูกสร้างวิมหาดเลี้ยงใหม่ บรรจุความรู้เกี่ยวกับภัยธรรมชาติไว้ในหลักสูตรโรงเรียน สร้างระบบการทำงานที่ประสานงานไม่ใช่ประสานงาน หรือในกรณีของรถใต้ดินก็เช่นกัน ไม่ว่ามันจะเกิดจากความบกพร่องของระบบคอมพิวเตอร์หรือจากมนุษย์ก็แล้วแต่ ที่นี่ก็เป็นบทเรียนที่จะต้องทำอะไรให้รัดกุมขึ้นไปอีก หลายลิ่งที่มนุษย์ชอบแกะគอกมักกันไป Overrule หรือ Bypass ขั้นตอนคิดว่าฝรั่งทำเกินก็จะได้เลิกเสียที่ และก็จะได้มีการซักซ้อมหรือ Rehearsal ระบบช่วยเหลือเมื่อเกิดอุบัติภัยอย่างจริงจังเสียที่ พากที่ทำท่ารำคาญเวลาซ้อมระบบหน้าไฟตามอาคารสูง คราวนี้คงจะเต็มใจซ้อมอย่างพร้อมเพรียงมากขึ้น เป็นดัน



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี. ม. 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



กลับมาดูที่การทำงานของตัวเราบ้าง หากเคยทำอะไรพลาดไปก็เป็นเรื่องปกติ คนไม่ผิดคือคนที่ไม่ทำอะไรเลย คนเราทำงานมันก็ต้องผิดพลาดบ้างเป็นธรรมด้า แต่ภาษิตจีนสอนไว้ว่า “**สะคุตพินก้อนเดิมสองครั้ง นำตะอยยิ่ง**” นั่นก็คือเมื่อผิดพลาดอะไรไปแล้วก็ต้องวิเคราะห์หาสาเหตุทำไมจึงเกิด คิดหาทางป้องกันไม่ให้เกิดซ้ำซาก ยังขาดอะไรบ้าง (Gap analysis) ที่จะเอื้ออำนวยให้เราปฏิบัติงานได้ราบรื่นขึ้น จะหาสิ่งนั้นได้จากที่ไหนและโดยวิธีไหน จากนั้นก็รีบลงมือ ไม่ใช่ดีแต่ Plan และก็นั่น

ขอเรียนให้ท่านทั้งหลายทราบว่า ผมกำลังจะไปบรรยายเรื่อง “**ความท้าทายของนักจัดซื้อและบริการชั้นนำในประเทศไทย ปี 2005**” ในงาน Thailand Industrial Fair ที่ไนท์ค์ บางนา ในวันศุกร์ที่ 25 และเสาร์ที่ 26 กุมภาพันธ์ เวลา 10:00-12:00 น. ทั้งสองวัน เนื้อหาจะจัดให้รู้ว่าทุกองค์กรทั่วโลกหันมาทุ่มเทใส่ใจกับกิจกรรมเกี่ยวกับงานจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน กันอย่างจริงจังแค่ไหน ธุรกิจกำลังเผชิญกับความท้าทายทั้งเก่าและใหม่หลายประการ หากผู้ใดไม่ตื่นตัวและเตรียมรับมือกับความเปลี่ยนแปลงในธุรกิจคุณใหม่นี้ ก็ไม่น่าจะแข่งขันกับผู้อื่นได้ และเครื่องมือสำคัญอย่างยิ่งที่ทุกองค์กรต้องใส่ใจอย่างจริงจังเพื่อมีให้เสียเบรียบผู้อื่นก็คือเรื่องของการบริหารงานจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน

การบรรยายครั้งนี้จะระบุถึงความท้าทายที่ธุรกิจคุณใหม่ต้องเผชิญ และข้อคิดเห็นที่รวมมาจากนักบริหารทั่วโลกว่าควรจะทำอย่างไร จึงจะแข่งขันกับผู้อื่นได้ รายการนี้หางบวิชั้น TBP Publication ซึ่งเป็นผู้ผลิต Thailand Business Pages เขาเชิญให้ลูกค้าของเข้าฟังฟรี วันละสองร้อยคน หากสนใจสมัครไปได้ โปรดดูเนื้อความที่เข้าประโทรศัพย์มาไว้ด้านหลังเอกสารก็แล้วกันนะครับ

ตอนนี้ประเทศไทยเรามาดำเนินเรื่อง Green Purchasing กับอีกเรื่องคือจะปลูกปั้นให้ไทยแอลันด์เป็น Logistics Hub of Asia สมาคมฯ ก็ได้รับเชิญให้ส่งตัวแทนเข้าไปร่วมประชุมระดมความคิดเห็น และให้ช่วยรับรู้สิ่งต่าง ๆ มากมายที่ยิ่งหันหน้าไปยังการและเอกชน นี้ก็เป็นสัญญาณเตือนให้รู้ว่าบทบาทของนักจัดซื้อในซัพพลายเชนนั้น กำลังถูกคาดหวังมากขึ้นกว่าเดิมแล้ว

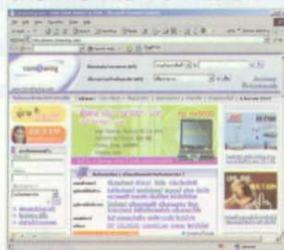
พูดถึง Green Purchasing ก็มี TEI - Thailand Environment Institute เป็นตัวตั้งตัวตนในการทำวิจัยและเผยแพร่ผลงาน อีกทั้งเป็นศูนย์กลางศักยภาพงานให้เกิด TGPN - Thailand Green Purchasing Network และทำอะไรอีกหลายกิจกรรม เพื่อจะพัฒนาがらใน การจัดซื้อผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และทำวิธีไปสู่การผลิตและการบริโภคอย่างยั่งยืน (Sustainable production and consumption roadmap of Thailand) ซึ่งจะต้องนำเสนอให้ทางฝ่ายรัฐเป็นตัวชูโรงในการจัดซื้อจัดหาตามนโยบายที่ว่า “**พากเรา ท่องทางเอกชนอย่าคิดว่าไม่เกี่ยวนะครับ เกี่ยวตรง ๆ เจ้มเป็นเลยแหล่ เตรียมตัวให้พร้อมแต่เนิ่น ๆ จะได้ไม่เสียของนะครับ**

ส่วนเรื่องโลจิสติกส์นั้น เมื่อสองปีที่แล้ว The Brooker Group เปิดเผยตัวเลขสัดส่วนเบรียบเทียบต้นทุน Logistics cost ต่อ GDP โดยประมาณการไว้ว่า EU มีต้นทุนโลจิสติกส์ประมาณ 7% ของ GDP ซึ่งถูกกว่าเพื่อน ในขณะที่ของเมริกาต้นทุนจะอยู่ที่ประมาณ 10% ของ GDP และถูกกว่าเพื่อนอยู่ที่ 11% สำหรับของไทยเรานั้นมีการประมาณการว่าจะอยู่ที่ประมาณ 25-30% ของ GDP ซึ่งก็ไม่น่าแปลกใจอะไร เพราะเรื่องโลจิสติกส์ในไทยยังค่อนข้างใหม่ และน้อยคนที่เข้าใจเรื่องนี้อย่างแท้จริง

ประเทศที่พัฒนาแล้วเขามีการตื่นตัวด้านการจัดการโลจิสติกส์มาตั้งแต่ปี 1980 แต่ลึกลึกไทยเราทำอยู่ต่อนนี้ก็เป็นสิ่งที่ประเทศเหล่านั้นทำไปแล้วเมื่อ 25 ปีก่อน แต่นั่นก็มีได้หมายความว่าเราจะต้องใช้เวลาอีก 25 ปีจึงจะทันเข้าหารองนะครับ ของมันตามกันทันไม่ยากหากหากมีความมุ่งมั่นอาจริงอาจจัง

www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี! ตลอดเช็ค



บริษัท บีสซีเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส จำกัด
ในเครือบริษัท เน็ตชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมล : customercare@comsaving.com

ฟรี

- ★ สมัครสมาชิก
- ★ ขอใบเสนอราคาออนไลน์

★ ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสบคฯ

com Saving

NATION GROUP



www.ComSaving.com

ที่ผ่านมาประเทศไทยเราไปเน้นที่ Physical distribution ซึ่งเป็น Downstream Logistics เสียเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่ประเทศอื่นซึ่งพัฒนาไปไกลกว่า เช่น ออสเตรเลีย เข้าก็ดูแลไปถึง Upstream Logistics ด้วย อันได้แก่งานของ Materials Management ซึ่งงานจัดซื้อส่วนใหญ่ก็อยู่ตรงส่วนนี้แหละ และถ้าเปรียบเทียบกับองค์กรหรือสิงคโปร์ ซึ่งเข้าช่วงเรื่องโลจิสติกส์มากนั้น เขาไม่ได้หยุดอยู่แค่ Internally Integrated Logistics แต่ขาดลุ่มไปถึง Externally Integrated Logistics ยิ่งถ้าไปเทียบกับเมริกาหรือกลุ่มประเทศอื่น ก็จะพบว่า เขายังปฏิบัติการแบบ Global Logistics Management ซึ่งน่าจะพูดได้ว่าสมบูรณ์กว่าใครเพื่อนในขณะนี้

ทั้ง Logistics และ Green Purchasing ที่เล่าให้ฟังเป็นสังเขปนั้น นักจัดซื้อจะต้องมีบทบาทสำคัญเป็น Value Chain ของระบบ แต่การจะเป็นห่วงโซ่แห่งคุณค่าได้นั้น มิใช่เพียงแค่คิดอย่างจะเป็นแล้วก็เป็นไปเอง แต่มันจะต้องมีความรู้ แหล่งความรู้ที่มีทั้งจากตำรา จากการสาร จากการประชุมหรือเข้าอบรมสัมมนา จากอินเตอร์เน็ต รวมทั้งการพูดคุยกับผู้รู้ในการ ผสมเคย์พูดให้ฟังหลายรอบอย่างซ้ำๆ กว่า นักจัดซื้อควรจะคุยกับชัพพลายเอกสาร ไม่ใช่คุยกับ Order taker ประเภทที่มาหาแล้วถามว่าเที่ยวนี้จะสั่งอะไรไหมครับจะสั่งเท่าไรครับ นั้นแหล่งคือ Order taker ที่นักจัดซื้อไม่ควรพลาดเวลาตนเองกับเขา แต่ควรเอาเวลาตนเองคุยกับคนที่มี Value added มากกว่านั้น

พอดีถึงแหล่งความรู้ สมาคมฯ ของเราก็จะเป็นที่พึ่งได้ในระดับหนึ่ง สมาคมฯ ก่อตั้งมา 17 ปีแล้ว กำลังย่างเข้าปีที่ 18 เราระบุพัฒนามิตรกับประมาณ 50 สถาบันในต่างประเทศทั่วโลกที่ดำเนินกิจการทำงานเดียวกัน จึงทำให้เราสามารถพัฒนาไปได้ง่ายและเร็วขึ้น เป็นต้นว่าเราได้ร่วมมือกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติของประเทศไทยหรือ Americal นำเอาวิชาการของเขามาจัดเรียนและจัดสอบ ในประเทศไทยตั้งแต่ปี 1992 จนกระทั่งมีคนไทยได้รับ C.P.M. และ A.P.P. แต่ก็ยังไม่มากคนนัก

สำหรับผู้ที่ไม่สัมผัสด้วยภาษาอังกฤษหรือยังไม่อยากจะศึกษาวิชาจัดซื้อขั้นสูงแบบนั้น สมาคมฯ ก็จัดสอนและจัดสอบหลักสูตร ที่รองลงมาหน่อย ได้แก่ C.P.S. และ C.P.K. ซึ่งจัดมาตั้งแต่ปี 1994 รวมถึงวันนี้ก็ 56 รุ่นเข้าไปแล้ว นับว่าได้รับความนิยมค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นภาษาไทย รายละเอียด และจัดสอบทุกสามเดือน

ต่อมาในปี 2001 เราก็เป็นหัวหอกของโครงการ International Purchasing & Supply Chain Management ร่วมกับ ITC - UNCTAD/WTO จัดเรียนระบบ MLS - Modular Learning System สถิติที่สะสมมาตั้งแต่ปี 2004 ปรากฏว่า สมาคมฯ มีผลงานและประสบความสำเร็จโดยเด่นนำหน้าประเทศอื่นที่ร่วมอยู่ในโครงการเดียวกัน ผลงานของทุกประเทศทั้งหมดนำมารวมกัน ยังไม่มากเท่าผลงานของสมาคมฯ ของไทยเพียงแห่งเดียว กล่าวคือทั่วโลกมีผู้ได้รับประกาศนียบัตรระดับต้น Cert.PSCM (ITC) รวมกัน 79 คน เป็นคนไทยกว่าครึ่ง จำนวนผู้ได้รับประกาศนียบัตรระดับสูง Adv.Cert.PSCM (ITC) รวมกัน 38 คนแต่ก็เป็นคนไทยกว่าครึ่งเช่นเดียวกัน ส่วนผู้ได้รับประกาศนียบัตรระดับสูงสุด Dip.PSCM (ITC) ทั่วโลกมีเพียงคนไทยและเป็นคนไทย ยังไม่มีชาติอื่นได้ได้รับแม้แต่คนเดียว ขณะนี้สมาคมฯ กำลังดำเนินการสอนรุ่นที่ 5 อยู่ เมื่อจบแล้วก็จะเปิดสอนรุ่นที่ 6 ซึ่งสมาคมฯ จะแจ้งข่าวให้สมาชิกทราบต่อไป

ล่าสุดสต. ๗ ร้อน ๆ คือสถาบันบริหารงานจัดซื้อและชัพพลายแห่งประเทศไทย หรือ The Chartered Institute of Purchasing & Supply ซึ่งอยู่ที่ CIPS ได้ตกลงร่วมมือกับสมาคมฯ ของไทยเราให้จัดฝึกอบรมและจัดสอบรับประกาศนียบัตรตั้งแต่ปี 2004 ที่ผ่านมา เราจัดสอนและสอนเสร็จไปแล้วทั้งรุ่น กำลังจะรับรุ่นที่สองเข้าเรียนในเร็ว ๆ นี้

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและชัพพลายเห็น กรุณายกติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและชัพพลายแห่งประเทศไทย 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: helpdesk@pscmt.org Website:www.pscmt.org

ขอแจ้งข่าวดีให้ทราบว่า นักเรียนของ CIPS รุ่นแรกนี้ ท่านเอกอัครราชทูตอังกฤษประจำประเทศไทย ได้เปิดประชุมวิชาชีญห้องนักเรียนและ Trainer เข้าไปร่วมงานเลี้ยงรับรอง และท่านเอกอัครราชทูตจะเป็นผู้มอบประกาศนียบัตรให้ด้วยตนเองโดยที่เดียว นับเป็นเกียรติอย่างยิ่ง ชนิดที่ไม่เคยปรากฏมาก่อนในประวัติศาสตร์

นอกจากนั้นทาง CIPS ยังประสานงานกับสมาคมฯ ของเรารัดตั้ง Knowledge Club ขึ้นมาเพื่อให้ผู้สนใจในการ International Purchasing & Supply เข้าเป็นสมาชิก เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ และค้นคว้าข้อมูลในการได้อย่างจุใจ ซึ่งสมาคมฯ จะแอลลงรายละเอียดให้ทราบในวันประชุมใหญ่สามัญประจำปี ในวันอาทิตย์ที่ 13 มีนาคมนี้ โปรดดูกำหนดการในใบเรียนรู้ที่ส่งมาพร้อมกันนี้ กรุณากดเงื่อนไข และรับรองเลี่ยงแต่เนื่อง ๆ งานนี้ฟรี ไม่ต้องเสียค่าลงทะเบียนใด ๆ นอกจากนั้นทางบริษัท เมงเส้งพลาสติก ยังมอบสวัสดิ์ของคำสองเส้น มาให้จับลาก และทาง DTAC ก็มอบโทรศัพท์มือถือให้สองเครื่องเพื่อจับลากเช่นกัน และยังมีของขวัญของชำร่วยจากผู้สนับสนุน อีกหลายรายการ แต่มีการบรรยายที่เจងสุด ๆ ซึ่งถ้าพลาดแล้วก็เสียใจไปนาน อย่าลืมล็อกคันไว้เลี่ยงแต่เนื่อง ๆ จะได้ไม่เสียโอกาส เที่ยวที่นี่การเลือกตั้งด้วยนะครับ อยากรู้มาช่วยกันทำงานก็อาสาลงมาได้เลย

สำหรับการทำงานของสมาคมฯ นั้น เราโชคดีที่มี *Know how* และความช่วยเหลือสนับสนุนทางด้านความรู้มาจากหลายแหล่งทั่วโลก มีทั้งประเทศฟรีและเสียเงิน แหล่งความรู้ที่เราประสานงานอยู่ก็เชื่อถือได้ทั้งนั้น อย่างเช่นสมาคมจัดซื้อของอเมริกาที่เราเคยกันอยู่ เช้าก็มีอายุ 90 ปีเข้าไปแล้ว หรืออย่างสถาบันจัดซื้อของอังกฤษก็อายุ 77 ปีเข้าไปแล้ว ของไทยเรา 17 ปี 18 ปีมีความเชื่อว่าหากกิจกรรมที่สมาคมฯ ทำขึ้นมาไม่เป็นประโยชน์ต่อสังคม ไม่มีความสร้างสรรค์ ไม่มีความจริงใจ สมาคมฯ ก็จะไม่ได้รับการยอมรับและการสนับสนุนจากสมาชิกและสังคมทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ อีกทั้งจะถูกขัดขวางหรือต่อต้านด้วยช้ำไป ต่อให้โอมโฆษณาหรือสร้างฉากรอย่างไรก็ไปไม่รอด ถึงจะโกหกเล่นละครเก่งก็โกหกได้ครั้งสองครั้ง เดียววกความแตก ยิ่งสมาคมฯ ต้องติดต่อกันเมื่องนอกชายสิบแห่ง แต่ละแห่งก็ตั้งการ์ดป้องกันตัวกันไว้เต็มที่ทั้งนั้นแหละ ถ้าแก่นแท้บ่อมไว้ เดียววกได้เรื่อง แต่สมาคมฯ ของเรามาได้รับการยอมรับและเชื่อถือจากต่างชาติมากครับ ท่านเป็นสมาชิกก็สบายใจได้เลยว่ามาถูกทางแล้ว

ว่าง ๆ ก็เข้าไปดูในเว็บไซต์ www.pscmt.org บ้างนะครับ จะได้ไม่ตกข่าว ตอนนี้เรายังเปิดเสรีอยู่ ไม่เป็นสมาชิกก็เข้าไปดูได้ฟรีครับ



THAILAND INDUSTRIAL FAIR 2005 นัดรวมสินค้าอุตสาหกรรมที่ครบวงจรมากที่สุด

เรียนเชิญ ร่วมงาน, ร่วม Vote, ลุ้นรางวัล
ขอเรียนเชิญท่านนักอัคชีพทั่วประเทศ ร่วมงาน Thailand Industrial Fair
"นัดรวมสินค้าอุตสาหกรรมที่ครบวงจรมากที่สุด" โดย Concept ของงานคือ Big Sales งานลดราคาสินค้าอุตสาหกรรมต้อนรับปีใหม่
จะเรียนเชิญร่วม Vote เสียงให้กับ 5 สุดยอดแพลตฟอร์มที่เด่นในงาน พร้อมลุ้นรับของรางวัล อาทิเช่น Nokia 7610, Spa Package
และรางวัลพิเศษอีกมากมาย ลูกค้าสามารถร่วม Vote หรือครายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.thailandpages.com หรือโทร 0-2967-9999



วิสัยทัศน์



จัดขึ้นและซึพพลาญเน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 102 ประจำเดือนมีนาคม 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



โดย
เชี่ยวชาญ รัตนานพกุล: C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคม

พันธมิตรสมาคม Allied Associations

U ณ ที่มีจัดทำต้นฉบับนี้อยู่เป็นเวลาที่กำลังจะประชุมใหญ่สามัญประจำปีในวันอาทิตย์ที่ 13 มีนาคม และการประชุมเที่ยวนี้จะต้องมีการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการสมาคมชุดที่ 13 ด้วย ซึ่งตอนที่เขียนอยู่นี้ ก็ยังไม่รู้เหมือนกันว่าผลเลือกตั้งจะเป็นอย่างไร เอาไว้ดูหน้ามจะเขียนรายงานให้ทราบพร้อมกับเรื่องที่นำเสนอใจ อย่างอื่นก็แล้วกันนะครับ

ปลายปีที่แล้ว ผู้ทราบข่าวจากเพื่อนในต่างประเทศด้วยความเสียดายว่า Dr. Peter Law อธิบดีนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อ และพัสดุของสิงคโปร์เสียชีวิต ทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้แก่เมื่อไร เพราะอายุก้มมากกว่าผู้มีนิตหน่องเท่านั้นเอง ท่านผู้นี้ได้ดำรงตำแหน่ง นายนายกสมาคมติดต่อ กันถึง 15 ปี และเป็นผู้สนับสนุนและชุดประกายการทำงานของสมาคมของไทยเรื่อยมาจำนวนมากในช่วงเวลามัน ท่านได้สนับสนุนให้สมาคมของไทยเรา ก้าวเข้าสู่วงการอินเตอร์ ซักชวนสนับสนุนให้เราส่งคนไปประชุมวิชาการจัดซื้อในต่างประเทศ สมาคมของเราก็ยังใหม่มีอยู่ไม่มีทุนรองพอ ท่านก็อุดสานห์บินมาจากสิงคโปร์มาบรรยายพิเศษเรื่องเทคนิคการเจรจาต่อรองให้สมาชิกของเราฟัง และบอกให้เราเก็บค่าสมมนาເօາເօງພື້ນທີ່ໄວ້ເປັນທຸນໃນການເດີນທາງໄປປະຊຸມຕ່າງປະເທດ ສ່ວນຕ່ວາຫຼັນນີ້ມີຂ່ອງຮັບຄ່ານຽຍແລະຄ່າເດີນທາງທີ່ພັກໃດ ทั้งลืน ແລກັກແນະນຳປະສານງານໃຫ້ເວົ້າຈັກກັບສາມາດຈັດຊື່ແທ່ງອໝາກີກໍ່ທີ່ເປັນຍັກຍົງໂລກ

เมื่อท่านออกจากตำแหน่งนายกฯ ไปแล้วหลังจากดำรงตำแหน่งมาอย่างยาวนานถึง 15 ปี ท่านก็ไปประกอบอาชีพส่วนตัวที่เดินดี คือการเป็นที่ปรึกษาในงานจัดซื้อ ทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ รวมถึงคุณภาพชาติ ส่วนที่สมาคมของสิงคโปร์ได้นายกคนใหม่ชื่อ Dr. Richard Lee ซึ่งท่านผู้นี้ก็สนับสนุนและช่วยเหลือสมาคมของไทยเราเป็นอย่างดีเช่นกัน ท่านผู้นี้ก็ดำรงตำแหน่งต่อเนื่องยาวนานซึ่งผมเข้าใจว่า น่าจะลิบก้าวปืนนิตหน่อง Dr. Richard Lee ในสัมภพนุ่ม ๆ เคยมาวางอยู่ในวัดแห่งหนึ่งในกรุงเทพฯ นี่เอง ดังนั้นจึงพูดไทยได้ดีพอสมควร อีกทั้งยังแขวนพระเครื่องเต็มคอเสียด้วย



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี.เอ. อี. แอนด์. แอดเวอร์ทัย จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเยี่ยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



มือยุครังหนึ่งเมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา สมาคมของไทยเราไปเสนอตัวกับสหพันธ์จัดซื้อนานาชาติว่าเราจะขอเป็นเจ้าภาพจัดประชุมวิชาการจัดซื้อระดับเอเชียแปซิฟิกที่เรียกว่า APCON ในกรุงเทพฯ ซึ่งบรรดาประเทศสมาชิกทั้งหลายในภาคพื้นดินทางก็ตกลงอนุมัติอย่างเป็นเอกฉันท์ให้ไทยเป็นเจ้าภาพจัดงานนี้ได้ จากนั้นเราก็เตรียมการเป็นการใหญ่ แต่โชคครั้งมากที่ระหว่างเตรียมงานอยู่นั้นก็เกิดฟองสนับแตกดังโพลัสในประเทศไทย กิจการหั้งหลายในบ้านเรามีลูกค้าคลุกคลานกันเป็นแคา พอเล็งเห็นว่าหากดันทุรังจะจัดไปก็เทืนที่จะไม่รอด จึงโทรศัพท์ทางไกลไปขอความช่วยเหลือจาก Dr. Richard Lee ให้ช่วยรับช่วงงานไปจัดแทนประเทศไทยให้หน่อยจะได้ไหม เขากลับตอบผมหันดันวันแบบไม่ต้องมากเรื่องเลยครับ OK my friend, I understand your situation, I will do it for you, don't worry!

และเมื่อวานขณะกำลังเขียนข่าวนี้ ทางสิงคโปร์ก็แจ้งมาว่า

Dr. Richard Lee เสียชีวิตแล้ว เพื่อนแสนดีของเรารากไปอีกคนหนึ่งแล้ว

พูดถึงสมาคมจัดซื้อเพื่อนบ้านของเราย่างเช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ พิลิปปินส์ อินเดีย นับว่าที่พิลิปปินส์มีอดีตนายกเยอะมากที่สุด เพราะที่นั่นเขาจะเป็นนายสมาคมกันเพียงบุคคลเดียว จึงมือดีต้นยากสมาคมหลายสิบคนที่เดียว ส่วนที่อินเดียนั้นพอลามีปีกเปลี่ยนนายกสมาคมกันทีหนึ่ง แต่ที่สิงคโปร์เป็นกันนานหน่อย ยิ่งที่มาเลเซียยิ่งนานเข้าไปอีก มือดีต้นยากสมาคมคนหนึ่งชื่อ Mr. Joseph Eng เคยดำรงตำแหน่งนายสมาคมของมาเลเซียนานถึง 17 ปี ซึ่งนานที่สุดในโลกก็ว่าได้กระ망 ท่านผู้นี้แหลกเป็นคนซักนำให้สมาคมเรารู้จักกัน ITC และได้ช่วยประสานงานกระทิ้งเรามิกิกรรมร่วมกันจนบัดนี้

สำหรับสมาคมจัดซื้อของไทยเรา ก่อตั้งเมื่อเดือนพฤษภาคม 1988 นับจนถึงบัดนี้ก็เท่ากับ 16 ปีกับอีก 4 เดือน มีนายกสมาคมอยู่ครึ่งเศษนึงแหลก เป็นมาตั้งแต่ปีแรก และก็ได้รับเลือกตั้งติดต่อกันมาทุกที่ยังไม่เคยเปลี่ยนหน้าเลยครับ แต่โปรดทราบว่า ผมไม่ได้คิดแม้แต่นิดเดียวที่จะไปทำลายสถิติของมาเลเซียหรือของใครทั้งนั้น และที่จริงผมได้พยายามมองหาและติดต่อหลายคนให้มารับช่วงตำแหน่งต่อจากผม แต่ช่างทำยากเย็นเสียเหลือเกินครับ

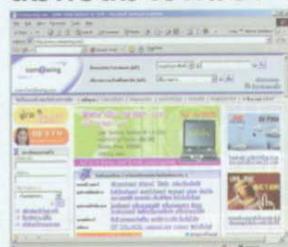
เปลี่ยนเรื่องหน่อยก่อนจะเนื้อที่หมัดเลี้ยงก่อน คือทางสหพันธ์จัดซื้อนานาชาติ (IFPSM) เขาจะเปิดรับสมัครให้แต่ละสมาคมส่งตัวแทนไปเรียนและประชุมแลกเปลี่ยนความรู้กันที่ประเทศอสเตรีย เมืองชออล์ฟเบอร์ก ที่ภูมิภาค The sound of music ถ่ายทำนั้นแหลกครับ รายการนี้เขาเรียกว่า Summer School จัดปีนี้เป็นปีที่ 11 แล้วครับ และสมาคมของเรายังคงส่งตัวแทนไปประชุมมาแล้ว 5 ปี 5 คน โดยขอให้ทางสหพันธ์ช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายบางส่วนให้ เช่นค่าตั๋วเครื่องบิน ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าเรียนและประชุม ซึ่งก็ได้รับการตอบสนองเป็นอย่างดี ปีนี้ถ้าใครสนใจจะไปก็โปรดอ่านประกาศรายละเอียดในวิชัยทัศน์ฉบับนี้ และรับสมัครเข้ามาตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ ขออวยา ท่านต้องอ่านให้ลับเลียดและต้องปฏิบัติตามที่ประกาศไว้อย่างเคร่งครัดนะครับ

ข่าวต่อไปคือการที่เอกสารราชบุตรอังกฤษประจำประเทศไทย ได้กรุณาเปิดสถานทูตเพื่อจัดเลี้ยงคึกคอกเทลแก่ทีม Trainer ของสมาคม และได้กรุณาทำหน้าที่แจก Certificate ให้แก่ผู้เรียนวิชาจัดซื้อตามหลักสูตรของ CIPS ประจำอังกฤษโปรดดูภาพกันเอาเองว่าใครเป็นใคร ในฉบับหน้าผมจะเล่ารายละเอียดให้ฟัง และขอให้ท่านที่สนใจ พัฒนาตนเองในวิชา International Purchasing and Supply โปรดเตรียมตัวไว้ให้พร้อม สมาคมกำลังจะรับรุ่นที่สองในเร็วๆ นี้

โปรดติดตามรายละเอียดฉบับหน้านะครับ

www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี! ตลอดเช็ค



บริษัท บีสีซิงค์ คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์คส์ จำกัด
ในเครือบีซิงค์ เนชั่น มอลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
เลขที่ทาวน์เชอร์ 46 หมู่ 10 ถนน นางนอง-ตราด, บ้านนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมลล์ : customercare@comsaving.com



ฟรี

- ★ สมัครสมาชิก
- ★ ขอใบเสนอราคาออนไลน์

★ ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสินค้า

com Saving

NATION GROUP



www.ComSaving.com

กิจกรรมเลี้ยง ที่สถานทูตอังกฤษ



11th IFPSM Summer School on Advanced Purchasing Research

July 8 - 13, 2005, Salzburg, Austria

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

- To help participants in defining relevant research topics and powerful methods;
- To provide a forum for talented young scholars from various regions of the world for exchanging ideas and establishing a research network;
- To promote the profession of purchasing and material 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 delivered by invited speakers
2. Presentation and discussion of research papers prepared by the school participants
3. Practitionersí presentations of hot issues in purchasing and related management areas
4. Some methodological discussions and group exercises

Participation fee EUR 650 which includes 5 nights accommodation, 3 meals per day, refreshments and all materials. IFPSM used to waive participation fee and support some traveling expenses during 4th-6th, 9th-10th Summer School. However, this is not a guarantee for this year.

Requirements of participant :

- Must be PSCMT life member
- Should hold at least master degree with working experience in related areas
- Fluent in English
- Permission letter from your employer allowing you to attend the program
- Bio-data
- Write an article for 15-20 minutes presentation on the areas of Purchasing and Supply
- Able to contribute to PSCMT upon return

Further information can be obtained from our past participants as follows:

Ms. Kittikorn Jotisakulratana	kitikorn@asianet.co.th
Ms. Witida Asawachaipong	witida@yahoo.com
Ms. Varabhorn Achakornlak	a.varabhorn@citicorp.com
Ms. Rasamee Eiamyingpanit	rasameee@unocal.com
Mr. Perawat Chookhiatti	perawat@ksc.th.com

Application with above requirements should be sent to pscmt@thai.org or the above five ex-participants within 6 May 2005.

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน 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: helpdesk@pscmt.org Website: www.pscmt.org

วิสัยทัศน์



จัดขึ้นและขับเคลื่อน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 103 ประจำเดือนเมษายน 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและชั้พพลายเชนแห่งประเทศไทย



โดย
อนันธ์ สมพันธ์ Adv. Cert. PSCM (ITC)
กรรมการฝึกหัดการค้าประเพณี



มาเพิ่มคุณค่ากันเถอะ Lets add the value

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและชั้พพลายเชนแห่งประเทศไทย ร่วมกับ สถาบันบริหารงานจัดซื้อและชั้พพลายเชนแห่งประเทศไทยในพระบรมราชูปถัมภ์ (CIPS - The Chartered Institute of Purchasing & Supply) กำลังเปิดรับสมัครผู้เรียนวิชา International Purchasing & Supply รุ่นที่ 2 ซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 13 พฤษภาคม 2548 โปรดติดต่อ ใจสมัครคู่ควร เพื่อต้องลังชือคำรามจากประเทศไทยอังกฤษ หากสมัครรุ่นนี้ไม่ทันจะต้องรอไปสมัครในรุ่นที่ 3 กลางปีหน้า วิชาที่เรียนมี 5 วิชา ในแต่ละวิชาผู้เรียนจะได้รับคำแนะนำอังกฤษจากสถาบัน CIPS ประเทศไทยจะมี 1 เล่มรวม 5 เล่ม จากนั้นผู้เรียนจะได้รับการอบรมวิชาละ 2 วันเป็นภาษาไทย พร้อมอาหารกลางวันและคือฟีเบรคเช้าน้ำยามในโรงแรมในกรุงเทพฯ รวม 10 วัน กำหนดการอบรมและการสอบทั้ง 5 วิชาเป็นดังนี้

- | | |
|---------------------------------------|---|
| เสาร์ที่ 18 และอาทิตย์ที่ 19 มิถุนายน | อบรมวิชาที่ 1 เรื่อง Understanding Purchasing Principles |
| ศุกร์ที่ 8 และเสาร์ที่ 9 กรกฎาคม | อบรมวิชาที่ 2 เรื่อง Selecting the Right Supplier |
| เสาร์ที่ 6 และอาทิตย์ที่ 7 สิงหาคม | อบรมวิชาที่ 3 เรื่อง Effective Negotiation in Purchasing and Supply |
| ศุกร์ที่ 9 และเสาร์ที่ 10 กันยายน | อบรมวิชาที่ 4 เรื่อง Managing Inventory |
| เสาร์ที่ 8 และอาทิตย์ที่ 9 ตุลาคม | อบรมวิชาที่ 5 เรื่อง The Business Environment for Purchasing & Supply |

สอบเป็นภาษาอังกฤษพร้อมกันทั่วโลก ในวันอังคารที่ 22 + พุธที่ 23 + พฤหัสบดีที่ 24 พฤษภาคม 2548 ค่าใช้จ่ายรวมหมดทุกวิชา 35,000 บาทหากไม่ต้องการสอบ หรือ 50,000 บาทรวมค่าสอบด้วย ราคานี้พิเศษเฉพาะสมาชิกประเทศไทย

ตลอดชีพของสมาคมและยังไม่ได้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มอีก 7% เมื่อเรียนครบทุกวิชาแล้วจะได้รับ Certificate of Attendance จากสมาคมบริหารงานจัดซื้อและชั้พพลายเชนแห่งประเทศไทย หากสอบผ่านครบทุกวิชาจะได้รับ Certificate in Purchasing & Supply โดยตรงจากสถาบัน CIPS ประเทศไทยอังกฤษ นอกจากนั้น ผู้เรียนทุกคนจะได้รับสิทธิ์เป็นสมาชิกของสถาบัน CIPS ฟรี 1 ปี ซึ่งจะได้รับ User ID และ Password ที่จะค้นข้อมูลและ Download เนื้อหาวิชาการทางด้านงานจัดซื้อและชั้พพลายรวมถึงข้อมูลจากเว็บไซต์ www.cips.org และยังเชื่อมต่อไปทางสถาบันบริหารงานชั้พพลาย (ISM - Institute for Supply Management) ยกเว้นอยุ่ของเมริกาได้อีกด้วย อีกทั้งจะได้รับแม่เก้าชื่น Supply Management ส่งตรงจากอังกฤษมาให้ท่านอ่านถึงบ้านทุกสองสัปดาห์ตลอดปี

หากท่านไม่ต้องการเรียนและไม่ต้องการสอบ แต่ต้องการค้นข้อมูลทางเว็บไซต์ของสถาบัน CIPS และ ISM และต้องการได้รับ Supply Management Magazine ทุกสองสัปดาห์ส่งตรงจากอังกฤษ ท่านเพียงแต่สมัครเป็นสมาชิกของ Knowledge Club ซึ่งเป็นความร่วมมือของ CIPS และสมาคมของเรา โดยเสียค่าสมาชิกเพียงปีละ 3,900 บาท และเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้า 1,900 บาทซึ่งเสียครั้งเดียวเฉพาะการสมัครครั้งแรก คิดเสียว่าจะจ่ายเงินวันละบิบก่าวาท่าเพื่อแลกกับความรู้เกี่ยวกับงานจัดซื้อและชั้พพลายระยะต้นอินเตอร์ เพื่อมิให้ตัวเราล้าหลังกับผู้อื่นชาวบ้าน แค่นี้ก็คุ้มเกินคุ้ม แต่ถ้าท่านสมัครเรียน CIPS ก็ไม่จำเป็นต้องสมัครเข้า Knowledge Club เพราะท่านได้สิทธิ์เหล่านี้อยู่แล้ว

เหนืออื่นใด ขาดไม่ได้ ขาดสุด ๆ คือ ทุกคนที่เป็นศิษย์เก่าของ CIPS ในรุ่นที่ 1 และผู้ที่สมัครเรียน CIPS ในรุ่นที่ 2 และสมาชิกของ Knowledge Club ทุกคน จะได้รับเชิญให้เข้าร่วมงาน Official Endorsement Dinner และ Special Dinner Talk ในเย็นวันอาทิตย์ที่ 29 พฤษภาคม โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย พรีทั้งอาหารเย็นและฟังบรรยายจาก Mr. Chris Gallagher ผู้อำนวยการสถาบัน CIPS ประเทศไทยเรื่อง Achieving Competitive Advantage - Future Trends in Purchasing โอกาสที่ท่านจะได้ Update ตัวเองจากต้นต่อของข้อมูลอย่างนี้ มีไม่น้อยนะครับ

ถ้าต้องการสมัครเป็นสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ 600 บาท หรือสมัครเรียน CIPS 35,000 บาท หรือสมัครทั้งเรียนและสอบด้วย 50,000 บาท หรือสมัครเป็นสมาชิก Knowledge Club 3,900+1,900 บาท ติดต่อที่สมาคมฯ ทางโทรศัพท์ 02 260 7326-8 หรือโทรสาร 02 664 0700 หรือทางอีเมล pscmt@thai.org หรือเข้าไป Download แบบฟอร์มใบสมัครต่าง ๆ ได้จากเว็บไซต์ของสมาคม www.pscmt.org โอกาสมีไม่น้อย และโอกาสก็อยู่ไม่นาน รับตัดสินใจอย่างดีไวและลงมือโดยไม่ชักช้าภายในวันที่ 13 พฤษภาคมนี้ ก่อนจะบ่นเสียหายที่ผลประโยชน์ด้อยกว่าหน้าไป



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี. ม. 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





สมาคมฯ ร่วมกับสถาบัน CIPS แห่งประเทศไทยอังกฤษได้เปิดเรียนวิชา *International Purchasing & Supply* รุ่นแรกเมื่อปีที่แล้ว มีผู้สมัครเรียน 19 คน สมัครสอบ 17 คน สอบไม่ผ่าน 4 คนคือผ่านบางวิชาตกบางวิชา วิชาที่สอบไม่ผ่านสามารถสอบซ้อมใหม่ได้ เมื่อสอบผ่านครบทั้ง 5 วิชาแล้วจะได้รับ *Certificate in Purchasing & Supply* จากสถาบัน CIPS ประเทศไทยอังกฤษ ต่อไปนี้คือความเห็นจากผู้เรียนบางคนในรุ่นแรก

ธรรมกฤษ เวชศรี Purchasing Engineer

บริษัท เดียวชัย สистем จำกัด

ผมได้รับรู้จากสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยทั้งหน้าแนะนำ และต่อมาเกิดโอกาสไปสอบเพื่อรับประกาศนียบัตร C.P.K. - Certified Purchasing Knowledge ของสมาคมฯ ในวันที่ติววิชา C.P.K. กันนั้นก็มีคิณพุดถึงหลักสูตร MLS และ CIPS ซึ่งเป็นหลักสูตรจัดขึ้นระดับอินเตอร์ ผมฟังแล้วรู้สึกประทับใจและสนใจมากทั้งสองหลักสูตรเลย บอกตามตรงคือในใจลึก ๆ แล้วรู้สึกเท่าที่ได้รับ Certificate ระดับอินเตอร์ พอกลับบ้านมาวันนั้นก็รีบค้นรายละเอียดเพิ่มเติมใน website ทันทีว่าหลักสูตรนั้นมีเนื้อหาอะไร และ CIPS มันคืออะไร ถึงได้รู้ว่า CIPS คือ The Chartered Institute of Purchasing & Supply เป็นสถาบันบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งประเทศไทยอังกฤษ ในพระบรมราชูปถัมภ์ เป็นสถาบันเก่าแก่ของอังกฤษ ก่อตั้งมา 77 ปีเข้าไปแล้ว และได้มอบหมายให้สมาคมจัดซื้อของเราให้เป็นศูนย์จัดเรียนและจัดสอบในประเทศไทย ก็เลยทำให้ผมตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

หลังจากที่ผมสมัครเรียน CIPS แล้ว ทำให้ผมทำงานได้อย่างมั่นใจมากเลย เพราะว่าผมได้ความรู้จากหลักสูตรนี้ซึ่งเข้ามาร่วมกับการสอนอย่างเป็นขั้นเป็นตอนดีมากครับ ทำให้ผมเข้าใจงานจัดซื้อและซัพพลายเชนอย่างลึกซึ้งอย่างถึงแก่น ผมอาชีวานี้ไปใช้งานอย่างเช่นการซื้อให้บริษัท เทืนถึงคุณค่าและจุดเด่นของทรัพยากรที่มีอยู่ เช่น Warehouse ของเรามีจุดเด่นในด้านคุณภาพ ต้องทำให้มีการเปลี่ยนแปลงระบบการบริหารจัดการ Warehouse เสียใหม่ มีการนำเอาแนวความคิดเรื่อง Inventory management มาประยุกต์ใช้ร่วมกับแนวความคิดที่จะบริหารทรัพยากรนี้ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ที่ผมประทับใจมากกว่าที่อื่นคือการที่ได้มีเพื่อนร่วมรุ่นที่มีประสบการณ์หลากหลาย หมอยากนกอกว่าเป็นประโยชน์กับผมอย่างมากครับ ที่มีโอกาสได้พูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดกัน และยังมีที่ปรึกษาความสามารถปัญหาในเรื่องงานเพิ่มขึ้นมาด้วย



จิตินันท์ ศักดิ์รัตน์
อดีต Purchasing Manager
Naileert Park, A Raffle International Hotel Bangkok
ปัจจุบันที่อ. จิตินันท์ กรรมการผู้จัดการ
Assistant Vice President - Purchasing
The Hong Kong and Shanghai Bank Corporation - Bangkok

เจนไซค์มากค่ะ ที่ได้ไปร่วมงานที่สมาคมจัดรายการ Food for Thought ในวันนั้นที่สมาคมจัดเรื่อง Re-imagine ยังจำภาพได้ดีด้วยค่าร่วมมืออาจารย์และผู้มีประสบการณ์ในงานจัดซื้อที่เป็น Panel อยู่บนเวทีหลายคน แล้วแต่ละคนก็พยายามเล่าเรื่องราวประสบการณ์ในงานจัดซื้อให้ฟังและระหว่างที่เจนนั่งฟังก็ซักจะรู้สึกตัวว่าเราจะทำงานแบบใช้สัญชาตญาณในการตัดสินใจแบบเดิมต่อไปไม่ได้แล้ว ในโลกนี้เขามีวิชา มีหลักการให้ศึกษา ด้วยเราสมัครเรียนกันน่าจะทำให้เราได้เริ่งเวลาแห่งความสำเร็จให้เร็วขึ้น ที่จริงตอนนั้นเจนก็ตั้งใจจะเรียนปริญญาโทต่ออยู่แล้ว แต่พอเห็นหลักสูตรของ CIPS ถึงแม้หลักสูตรนี้จะไม่ใช่ปริญญาโท มีเพียงแค่ Certificate ก็เดชะ แต่ก็มั่นใจว่าจะนำมาใช้งานในชีวิตจริงได้และตรงกับสายงานที่ทำอยู่ ดูเหมือนหัวใจแล้วน่าจะตรงมากกว่าปริญญาโทเสียอีกจึงไม่ลังเลแม้แต่นิดที่จะทุบกระปุกด้วยมารีบเรียน สำหรับการเรียนด้วยเงินด้วยเงินนั้น เจนคิดว่าเป็นการลงทุนนะค่ะ เจนไม่ต้องการเป็นค่าใช้จ่าย เพราะเป็นการลงทุนเตรียมตัวเราเองให้พร้อมและได้เด่นมากกว่าคนอื่น

ตอนสมัครเรียน CIPS นั้นเจนทำงานอยู่ในตำแหน่ง AVP - Purchasing ที่ HSBC จะบอกให้นะที่นี่ความรู้ระดับ Certificate ของ CIPS ถือเป็น Requirement เลยเช่นนั้น นี่แหลกเมื่อโอกาสเดินปุ๊บ เจนก็สามารถคว้าได้บีบีทันที และยังเมื่อได้เข้ามาร่วมงานที่ธนาคารนี้ก็เข้าใจเลยว่าทำไมเขาถึงต้อง Require ความรู้กันขนาดนี้ นั้นเป็นเพราะเราทำงานกับนักจัดซื้อของ HSBC ทั่วโลกซึ่งเข้าจะคุยกันด้วยภาษาเดียวกัน เรียกว่าเป็น Community จัดซื้อก็ว่าได้ ใครอยากรู้ข้อมูล e-mail ตามกันและคุยกันด้วยภาษาเดียวกันความรู้ที่เจนได้รับจากหลักสูตรนี้ ผู้ใดได้เต็มปากว่าทำให้มั่นใจที่จะรับมือกับงานท้าทายได้สบายค่ะ



วันเทักษ์ ปุจันธ์
Production Control Manager
DDK (Thailand) Ltd.

หลังจากที่เริ่มเข้ามาดูแลงานด้านจัดซื้อตั้งแต่ปี 2001 เพ็ญกีสมัครเรือเป็นสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ จึงได้รับข่าวสารสมาคมฯ อย่างต่อเนื่อง และได้รู้จักหลักสูตร CIPS จากการเข้าร่วมกิจกรรมในรายการ Food for Thought เรื่อง Re-imagine และรู้สึกเหมือนน้องเจินเลยค่ะ รู้สึกว่าทำไมเราทำงานไม่ Smart เลย ทำไมเรายังทำงานแบบ Routine และติดค่านิยมแบบเก่า ๆ อยู่เยอะมาก ตำแหน่งของเพ็ญเป็น Production Control Manager นั้นต้องดูแลทั้ง Production planning และ Purchasing ด้วย เลยก็ติดว่าในฐานะที่เราปรับผิดชอบงานด้านจัดซื้อ แต่กลับไม่มีความรู้ด้านจัดซื้อย่างลึกซึ้งที่จะดูแลลูกน้อง ดูแลงานในแผนก บริษัทคงไม่ได้อะไรจากเราแน่ ๆ ดังนั้นต้องสมัครเรียน CIPS ดีกว่าแต่เพ็ญมีความลังเลว่า จะเรียน CIPS ได้ตลอดการดั่งที่หรือเปล่า เพราะถึงแม้สมาคมฯ จะสอนเป็นภาษาไทยแต่ทั้งเอกสาร คำรา และข้อสอบก็มาจากอังกฤษโดยตรง เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมด จึงขอคำปรึกษากับอาจารย์เชี่ยวชาญและอาจารย์กิตติกร ทั้งสองท่านให้ความมั่นใจกับเพ็ญว่าถ้าเราสื่อสารด้วยภาษาอังกฤษ กับคนอื่นพูดรู้เรื่องก็เรียนได้แน่นอน ไม่จำเป็นต้องเก่งภาษาอังกฤษมากมายอะไร เพราะ CIPS เช้าจัดหลักสูตรนี้สอนและสอนไปทั่วโลกรวมถึง ประเทศที่ไม่ได้ใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาแม่ และก็มีคณิตราชาข้อสอบที่มีประสบการณ์เรื่องการตรวจข้อสอบของคนที่ไม่ได้ใช้ภาษาอังกฤษ เป็นภาษาแม่อยู่แล้ว จึงไม่ต้องห่วงเรื่องภาษาอังกฤษ เราแค่สื่อสารกันรู้เรื่องก็เป็นว่าเข้าใจกันได้

เมื่อวันแรกที่มาเข้าเรียนแล้วเจอกี่เพื่อน ๆ ในชั้น เพ็ญรู้สึกด้วยว่าเป็นคนที่มีประสบการณ์ในงานด้านจัดซื้อน้อยที่สุดแต่พยายามที่สุด เพ็ญไม่ได้กลัวหรือห้อห้อแท้ แต่เพ็ญรู้ได้ทันทีว่าที่นี่แหลกที่เราจะได้กำราจากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำงานจากเพื่อน ๆ เหล่านี้อย่างมหาศาล แน่นอน เพ็ญไม่กลัวและไม่อายค่ะ

หลังจากที่เรียนจบครบ 5 วิชา ผลการสอบบุรากฎว่าผ่านหมวดทั้งที่กล่าวแทนตาม แอบบางวิชาจังได้คะแนนสูงเสียด้วย เพ็ญพบว่าประสบการณ์เดิมที่เคยรู้นั้น เรายืนรู้แบบเป็นจุด ๆ เรียกว่าเห็นแค่ Snap shot แต่เมื่อมาเรียนกับ CIPS แล้วเราเห็นภาพใหญ่ทั้งหมวดเป็น Global picture และในความรู้แต่ละบทเรียนที่ได้มานั้น เรายกน้ำกลับไปทดลองใช้ทันที เช่น Negotiation การทำ VAI/VE การทำ VMI เป็นการพิสูจน์ว่าการทำงานและการคิดอย่างเป็นระบบ้นทำให้บริษัทได้ประโยชน์มาก และบางอย่างที่บริษัทเราไม่เคยทำเลย เราเก็บเรียนทำในบินนี้ เราฝึกการทำ Supplier visiting and audit การตั้งโครงการ Cost reduction program อีกทั้งเรามีการขยายความรู้ให้กับเพื่อนด้วยชื่อของบริษัทในเครืออีกหลายบริษัท นับว่าเป็นประโยชน์อย่างมากเกินคุ้ม ทุกวันนี้ระบบการทำงานของเรา กำลังเปลี่ยนจากทำแบบ Routine หรือ Tactical purchasing เป็นแบบกลยุทธ์หรือ Strategic purchasing กันมากขึ้น และความรู้ที่ได้นั้นก็มาจากการ CIPS นี้จะค่ะ



ประทีป ทุทธอรณรักษา
Rayong Administration and Supply Chain Manager
Glow Company Limited

ผมเป็นสมาชิกตลอดชีพของสมาคมฯ มานาน และได้เรียนหลักสูตรระดับสูงของสมาคมมาตลอด เป็นเพื่อนแนวคิดที่ว่าเราต้องทำตัวให้เปรียบเสมือนน้ำที่ไม่เต็มแก้วคือบันความรู้ใหม่ ๆ อยู่เสมอ และสมาคมฯ ก็ทำให้ผมได้รู้สึกเหมือนว่าเป็นสถาบันสำหรับชาติและครอบครัว ที่ให้ความรู้ให้กับนักศึกษาตัวเองอ่อนแรง รู้สึกเชิงหรือไม่อ่อนแรง ที่จะเรียนเข้ากรุงเทพฯ มาอบรมหลักสูตรต่าง ๆ ทันทีเพื่อเป็นการกระตุ้นตัวเองให้ Active ตลอดเวลา

ในช่วงหลัง ๆ นี้ผมมองหาหลักสูตรเรียนที่เป็น Package เพื่อจะได้เชื่อมโยงความรู้ต่าง ๆ ที่มีเข้าด้วยกันอย่างสมบูรณ์ ผมเรียนมาเกือบหมดแล้วสำหรับหลักสูตรร้อย ๆ รู้ในนินนี้ก็หน่อย ซึ่งก็ต้องการนำความรู้ไปปฏิบัติให้เฉพาะจุดอย่างเร่งด่วน และหมายกับผู้มีเวลา จำกัด ที่จึงผมเคยเรียน MLS รุ่นแรกจนจบ Cluster 1 แต่ไม่มีโอกาสเรียนต่อ เพราะว่าติดเรื่องเวลาเรียนที่มาชนกับการเรียน MBA แต่ก็ยังโชคดีที่มาเจอหลักสูตร CIPS ที่สมาคมฯ ของเรารับเป็นศูนย์จัดเรียนและจัดสอนในประเทศไทย เพราะผมรู้อยู่แล้วว่า CIPS เป็นสถาบันบริหารงานด้านจัดซื้อและซัพพลายเชนมากในอังกฤษที่เป็นคนพัฒนาตำแหน่งให้หลักสูตร MLS ที่ผมเคยเรียนมา เรียกว่ามาเจอกัน Original เดิมที่เดียว โชคดีไป

ทุกวันนี้ผมดูแลอยู่ที่สายแผนกแล้วก็สนับสนุนให้คุณมาเรียนหนังสือกันเยอะ ๆ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทที่ให้พนักงาน มีเวลาเรียนถึง 10% ของเวลางาน สำหรับด้วยแผนบุริษัทสนับสนุนอย่างเต็มที่ในการเรียนและผมก็ว่าคุ้มค่ามากทั้งสองฝ่าย เพราะเพียงแค่เรา บังคับให้ใหม่ ๆ เพียงนิดเดียวแล้วก็กลับไปปฏิบัติให้เกิดประโยชน์กับบริษัทเช่นทำ Cost saving และโปรดเจอกันว่าคุ้มค่าเงินที่มาเรียนแล้ว แต่ถึงแม้บริษัทจะคุ้มค่าอย่างไร ผมเองก็ได้ความรู้ได้ประโยชน์มากทางด้านด้วยเช่นกัน ก็ต้องขอบคุณบริษัทที่ให้โอกาสดี ๆ อย่างนี้กัน

วิสัยทัศน์ จัดซื้อและซัพพลายเชน

Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 104 ประจำเดือนพฤษภาคม 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



โดย เรือเอก สุชาต ศุภมงคล
ที่ปรึกษาสมาคม

ชี้ขาด Collusion

ในพจนานุกรม Oxford ให้ความหมายของ Collusion เอาไว้ว่า *Work together with secretly and dishonestly* หมายถึงการร่วมหัวกันในทางลับและไม่ซื่อตรง ส่วนในพจนานุกรมของ Longman แปลเอาไว้ว่า *Secret agreement between two or more people with the intention of cheating or deceiving others* ซึ่งหมายถึงการยอมตกลงกันโดยมีเจตนาที่จะโกงหรือหลอกลวงผู้อื่น เมืองไทยเราแปลกันว่า อั้งงาน ซึ่งเป็นศัพท์เฉพาะที่หมายถึงการรวมหัวกันระหว่างผู้เสนอราคากลุ่มงานหลายราย จัดสรรราคาเสนอ กัน เพื่อให้รายหนึ่งรายใดได้ดังงานไป ส่วนรายที่ไม่ได้ดังงานจะได้รับค่าสมนาคุณไปพอสมควร ซึ่งเป็นที่พอใจด้วยกันทั้งสองฝ่าย ทำเหมือนกับการเบียร์แซร์ที่แข่งขันกันด้วยดอกเบี้ย และผลัดกันเอาราเงินไปใช้ ครั้งนี้รายนี้ได้ ครั้งต่อไปก็จะมีภาระได้ไป เข้าทำการอั้งงานกันตามกัดຕาครา ร้านอาหารดังๆ เช่นเดียวกับเลี้ยง朵ีแซร์ ผมไม่ทราบว่ามีประเทศไทยเข้มการอั้งงานกันเช่นในบ้านเรารึไม่

แต่ที่จริงความหมายของคำว่า Collude (V) หรือ Collusion (N) มีมากกว่าการอั้งงานประมูล ดังที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายแห่งสหรัฐอเมริกา ISM - Institute for Supply Management ได้อธิบายศัพท์คำนี้ไว้อย่างละเอียดว่า COLLUSION = A secret agreement or cooperation between two or more parties to accomplish a fraudulent, deceitful, or unlawful purpose; frequently an agreement on prices to charge (sellers) or pay (buyers). Illegal under antitrust laws. คือการตกลงหรือสมคบกันอย่างลับ ๆ เพื่อให้ปฏิบัติการฉ้อฉล หลอกลวง หรือปฏิบัติการใดที่ผิดกฎหมาย สำเร็จลง โดยทั่วไปก็จะเป็นการตกลงเรื่องราคาก็จะจ่ายให้ Collusion ถือว่าผิดกฎหมายและต้องรับโทษตามกฎหมายของสหรัฐอเมริกา

ดังนั้นการที่พนักงานบริษัทหรือราชการสมคบกันเพื่อค้าหรือผู้รับเหมาเพื่อทุจริตต่องค์กร เช่น ส่งลินค้าผิดกํรันไว้ ทำงานพลาดิต Spec. กํรันงานให้องค์กรจ่ายเงินไปเต็มๆ แล้วเอาส่วนเกินไปแบ่งกัน แบบนี้ก็เข้าข่าย Collusion เช่นกัน

ยังไงกวนนั้นในประวัติศาสตร์การโภคจ่ายเงินไปตามกระบวนการจ่ายเงินของทางราชการ แต่ไม่มีลินค้ามาส่งเลยยังไงได้ มีคนเล่าว่า การชุดคลอง ลอกคลองส่งน้ำในภาคอีสาน ผู้รับเหมารับเงินไปเต็มๆ แต่คลองไม่ได้ชุด ไม่ได้ลอก เมื่อมีการตรวจสอบก็อ้างว่าคลองดันเขินแล้ว ต้องของบประมาณเพิ่มอีก การสมยอมที่สูงขึ้นไปอีกถึงระดับกระทรวง ทบวง กรม ยอมให้เอกสารทุจริตต่อประเทศไทย ได้สิทธิบุกรุก ทำลายป่าชายเลนหลายร้อยไร่ ทำลายระบบนิเวศน์ บริเวณที่ประชาชนมีความสุขมาก่อน เจ้าหน้าที่ของรัฐบาลบางแห่งช่วยเหลือเศรษฐีเจ้าของหมู่บ้านจัดสร้างให้ทำพิสดารเก็นท์ โดยยอมให้ปลูกบ้านทับที่ว่างไม่เป็นไปตามกฎหมาย แล้วเมื่อมีคนมาซื้อบ้านตรงนั้นกลับเป็นคนพิสดารให้ต้องรื้อบ้าน เลยต้องทบทวนเป็นสีดำ นับเป็นบ้านลีด海棠แรกในโลก นี่ก็เป็นเพราะเจ้าหน้าที่บ้านเมืองไปสมยอมกับเจ้าของบ้านจัดสร้าง ให้ทำเรื่องพิสดารเป็นถูกๆ ไม่เห็นมีการเปิดเผยข้อหารือคาดโทษอะไรเลย



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube

8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเยยม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



เหตุการณ์เช่นนี้นับเป็นเรื่องของการสมยอมกันที่การทุจริต การทุจริตประเทณต้องทำกันหลายฝ่ายหลายคน มีตัวอย่างอยู่มากมาย ในภาครัฐทั้งข้าราชการและนักการเมืองและมีการลีบساไวถึงระดับสูงๆ ขึ้นไปมากจะยิ่งเยือกซักซิ่ง จนคนทำผิดปลดเกี้ยวนหรือเสียชีวิตไปแล้ว ติดตามเอาตัวมาลงโทษไม่ได้ ระบบยุติธรรมที่อ่อน และยังมีการสมยอมกันได้อีกจنبเท่า เช่น เอกสารไทยไปหมด ในกินกันเป็นแท้ พยานกลับคำบ้าง ไม่ให้การบ้าง หรือถูกอุ้มถูกเก็บไปบ้าง หลักฐานอ่อน ยกฟ้องไปก็มาก คนผิดคนชั่วก็ลอบยุยให้ แฉมยังไตรับการันหน้าที่ต้องเป็นอย่างตี เข้าสังคมชั้นสูงให้สนิทสนม เรื่องนี้มี Issue หนึ่งที่พิมพ์ในนิตยสาร Forbes หัวเรื่องชื่อว่า Strong Judiciary, Less Corruption หมายความว่า ระบบศาลสติติย์ยุติธรรมที่แข็งแกร่งก็จะส่งผลให้มีการคอร์ปชั่นน้อย เพราจะนั้น ตั้งระบบยุติธรรมอ่อน การคอร์ปชั่นก็จะมีมาก นอกจากเรื่องศาลสติติย์ยุติธรรมแล้ว ความเจริญแห่งจิตใจคนก็มีส่วนเกี่ยวข้องในเรื่อง ทุจริตคดโกงด้วย ความสำนักผิดชอบชัด ความละอายต่อบาป เป็นเรื่องของวัฒนธรรมของประชากรในประเทศนั้นๆ นิตยสาร Forbes ได้จำแนกเรื่องนี้ไว้เป็น 5 กลุ่มคือ

กลุ่มที่ 1 เป็นประเทศที่มีระบบศาลเข้มแข็งอยู่ใน Rating 10 และมีการคอร์ปชั่นน้อย มีประเทศนิวซีแลนด์ เดนมาร์ก สวีเดน พินแลนด์ นอร์เวย์ สวิสเซอร์แลนด์ และ เนเธอร์แลนด์

กลุ่มที่ 2 เป็นประเทศที่อยู่ในกลุ่มมีระบบศาลเข้มแข็งพอสมควรอยู่ใน Rating 7-8 แต่มีบางประเทศที่มีคอร์ปชั่นปานกลางอยู่ด้วย เช่น ประเทศอิตาลี อังกฤษ เกาหลีใต้ เช็ค โปแลนด์ ส่วนบางประเทศในกลุ่มนี้มีระบบศาลแข็งแกร่ง และมีการคอร์ปชั่นน้อย เช่น แคนนาดา ออสเตรเลีย เยอรมันนี สหรัฐอเมริกา ออสเตรีย อ่องกง ญี่ปุ่น

กลุ่มที่ 3 เป็นกลุ่มที่มีระบบศาลปานกลาง Rating 5 มีการคอร์ปชั่นแตกต่างกันค่อนข้างมาก อังกฤษ และประเทศในเครือจักรภพ มีคอร์ปชั่นน้อยระดับ Rating 9 (High Score Less Corruption) ส่วนที่มีคอร์ปชั่นมากกว่า เรียงมาคือ อิสราเอล ชิลี กรีซ สเปน และที่มีคอร์ปชั่นมากที่สุดในกลุ่มนี้คือ บังคลาเทศ

กลุ่มที่ 4 มีระบบศาลค่อนข้างอ่อนแออยู่ใน Rating 3 มีประเทศที่อยู่ในกลุ่มคอร์ปชั่นปานกลางถึงมาก

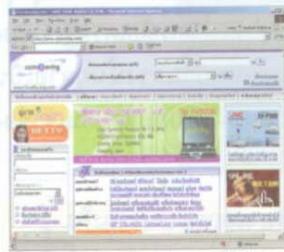
กลุ่มที่ 5 เป็นประเทศที่มีระบบศาลสติติย์ยุติธรรมอ่อนแอง ผู้คนไม่กลัวอาญาแผ่นดิน ทำผิดแล้วก็รอดได้ เล่นพรคล่อนพากใช้ระบบอุปถัมภ์ เกือบทุนนยาติโอม ตอบแทนบุญคุณกันไม่จบไม่ลื้นกลุ่มนี้จึงมีการคอร์ปชั่นสูง

น่าเสียใจที่ประเทศไทยอยู่ในกลุ่มนี้ เส้นความแข็งแกร่งของระบบศาลอยู่ที่เลน 0 หมายถึงอ่อนนຍานยานที่สุด ในกลุ่ม 5 นี้โปรดสังเกตุสิ่งโปรดอยู่ในเส้นระบบศาลที่ไม่แข็งแรงเช่นเดียวกับประเทศไทย เม็กซิโก บรasil อิยิปต์ โคลัมเบีย ยูกานดา พิลิปปินส์ มีการคอร์ปชั่นมาก แต่ที่สิงคโปร์กลับมีคอร์ปชั่นน้อย

ข้อมูลที่ผมว่ามาเนี้ยผ่านมาแล้วหลายปี ด้วยการทำกันในปีที่ผ่านมาคือ 2004 ไม่ทราบว่าประเทศไทยจะเลื่อนอันดับขึ้นมาหรือไม่ ศาลสติติย์ยุติธรรมแข็งแกร่งขึ้นแล้วและคอร์ปชั่นลดน้อยลงหรือยัง แต่ผมค่อนข้างมั่นใจว่า ยัง รัฐบาลของท่านทักษิณดูจะไร้กีดห้ามอย่างเดียวเรื่องคอร์ปชั่นเห็นมีช่าว่าต่อเนื่องมาตลอด ขณะนี้ก็มีช่าวามีค่อยจะตีนักในหน้าหนังสือพิมพ์เกี่ยวกับการซื้อเครื่องมือตรวจจราจร ที่สามารถบินสุวรรณภูมิ มีการกล่าวหากันว่ามีการให้ลินบนนักการเมือง ระบบศาลสติติย์ยุติธรรมก็ยังไม่ดีเจน เรื่องลำไย เรื่องบ่อกำจัดของเสียราชอาหง ช้อคคอมพิวเตอร์ราคาแพง ค่าไฟทางด่วน ยังไม่สามารถระบุได้เป็นจำเลยได้ เรื่องตัดสินลงโทษนั้นหนังสือพิมพ์วิจารณ์กันว่า เป็นเรื่องที่อยู่ห่างไกลสุดขอบฟ้า

www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี! ตลอดชีพ



- ช้อคออนไลน์ฟรี!
 - ช้ออุปกรณ์สำนักงาน
- ขอใบเสนอราคาฟรี, ໂທຫວຼອດເມນສອບການຮ້ານຄ້າຢ່າງທີ່ສຳເນົາ ເກີຍບສປກເບື້ອງຈາກຄ່າ

บริษัท บลสชีเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์กส จำกัด
ในเครือบิซซิ แม่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
โทรศัพท์: 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมล : customerservice@comsaving.com

ฟรี

- ★ สมัครสมาชิก
- ★ ขอใบเสนอราคาออนไลน์

* ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสินค้า

com Saving

NATION GROUP



www.ComSaving.com

ระบบตรวจสอบป้องกันเกี่ยวกับการสมยอมร่วมกันทุจริต กรณีข้อพัสดุจ่ายเงินโดยไม่มีของเข้ามา ความมีระเบบงานดังนี้

1. ใช้ระบบ Incoming gate pass

2. ตรวจสอบไตรภาคี

- ผู้ซื้อ+คลังรับพัสดุ (ต้องใช้คลังพัสดุเป็นศูนย์กลางรับสินค้า)
- ผู้ใช้ของ+ผู้ขอซื้อ
- ผู้อนุมัติจ่ายเงิน

3. ต้องหลีกเลี่ยงการจ่ายเงินวิธีอื่น เช่น เงินสดหรือเช็คเงินสด ต้องจ่ายเงินด้วยเช็คชี้ดคร่อม A/C Payee Only เท่านั้น

4. ต้องใช้ระบบงบประมาณที่มีเจ้าของศูนย์ค่าใช้จ่าย (Cost center expense center) เอาใจใส่ตรวจสอบค่าใช้จ่ายของตนอยู่เสมอ
พบข้อผิดพลาดต้องท้วงติง และให้มีการตรวจสอบย้อนรอยได้

5. ถ้าเป็นพัสดุสำรองคลังต้องควบคุมด้วยระบบ Inventory เพราะมีการเช็คสต็อกบ่อยๆ ผิดกับลงค่าใช้จ่ายโดยตรงซึ่ง Charge แล้วหายไปเลย

กรณีศึกษา

บริษัทหนึ่งใช้ระบบจัดซื้อผ่านวิธี Blanket order ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เนื่องจากขณะนั้นผู้บริหารระบบ Supply Chain ต้องการให้ใช้วิธีมอนความไว้วางใจผู้ค้าเดียว เพียงรายเดียว ทำธุรกิจร่วมกันอย่างมีสมรรถภาพ มีการซื้อด้วยระบบนี้หลายรายการที่เป็นของจำเป็น ใช้ประจำซื้อแล้วซื้ออีก ต้องการคุณลักษณะเฉพาะคงที่ เช่น กระเบื้องไฟ โซดาไฟ ก้าซอกรชี Jen อะเซทิลีน รวมทั้งพัสดุล้วนเปลือง เช่น พั้นชารุด กระดาษชำระ ผงซักฟอก น้ำยาล้างพื้น ของใช้ในสำนักงาน และครุภัณฑ์ทั่วไป เรื่องเกิดขึ้นที่รายการลดเชื่อม Welding rod และ ลวดเชื่อมไฟฟ้า Welding electrode ซึ่งมีหลายชนิดหลายขนาด ปรากฏว่าเจ้าของศูนย์ค่าใช้จ่ายผู้หนึ่งตรวจสอบว่ามีลักษณะค่าใช้จ่าย (Character of expense - C.E.) ตัวหนึ่งถูก Charge ประมาณครั้งละ 5,000 บาท จึงตรวจสอบดูที่มาแห่งการถูกชาร์จ ก็พบว่ามาจากใบสั่ง (Work Order Request หรือ W.O.R) ในสั่งซ้อมที่มีการใช้ลดเชื่อมไฟฟ้าอยู่ด้วย และตรวจสอบอยู่ในห้องฉบับ ซึ่งจะชำระลงในใบเบิกพัสดุ Material Issue Order การหวนสอบโดยย้อนกลับไปถูกการเบิกลดเชื่อมไฟฟ้าที่ไม่ชอบเหล่านี้ก็พบอีกเป็นจำนวนมาก สรุปได้ว่าเจ้าหน้าที่พัสดุที่ทำเรื่องนี้ทำ เอกสารเบิกลดเชื่อมไฟฟ้าออกจากสต็อก (ต้องเรียกว่าสต็อกม) ที่รวมรวมแล้วจะได้จำนวนลงตัวกับการรับลดเชื่อมไฟฟ้า ในแต่ละวันจากผู้ค้ารายนี้ ซึ่งแน่นละต้องจ่ายเงินตามเหมาะสมการจ่ายเงินและตามจำนวนเงินในแต่ละใบกำกับภาษี แต่ละการส่งสินค้า ของแต่ละงวดของ Blanket order นั้นๆ เจ้าหน้าที่คลังคนนั้นรับผิดเพราะจำนวนด้วยหลักฐานถูกปล่อยออก โดยไม่จ่ายเป็นเงินทุกชนิดรวมทั้ง เงินออมทรัพย์ด้วย เพราะยอดเงินออมทรัพย์ยังน้อยกว่ายอดเงินที่โกรกไป เทืนใหม่ครับ เอกชนเข้าทำกันเร็ว นี้ถ้าเป็นราชการ ยังต้องปล้ำกันอีกหลายยก มีเส้นสายตีอาจรอด

เรื่องจบลงแค่นี้หรือ ยังครับ ร้านค้าที่ไม่ได้ส่งของแต่เชียนบิลมาเก็บเงินจะว่าอย่างไร เข้าข่ายสมรู้ร่วมคิดกันทำความทุจริตและ ต้องผิดด้วย เรื่องนี้ทางบริษัทซัพพลายเออร์ได้ใส่พนักงานคนเขียนบิลออก เพื่อแสดงความรับผิดชอบ จบแค่นี้หรือ ยังครับ!
บริษัทชำระเงินด้วยเช็คชี้ดคร่อมสั่งเจ้าของบริษัท ต้องนำเงินเข้าบัญชีเท่านั้น เรื่องไปกันใหญ่ พนักงานส่งของ พนักงานบัญชีผู้ออก Invoice และใบเสร็จรับเงินต้องรับผิดชอบด้วย ไม่จบครับ เมื่อนำเงินเข้าบริษัทด้วย Pay in เข้าบัญชีบริษัทก่อนที่จะนำเข้ามาแบ่งจ่ายให้ พนักงานพัสดุรายนั้น ลำพังพนักงานส่งสินค้า พนักงานบัญชีผู้ออกอินวอยซ์และใบเสร็จรับเงินทำไม่ได้ ดังนั้นผู้บริหารต้องสมรู้และร่วมคิดด้วย พาดพิงไปถึงกรรมการผู้จัดการต้องผิดทั้งบริษัท เรื่องนี้ต้องฟ้องร้องเรียกเงินคืนให้ได้ทั้งหมด และต้องตัดซัพพลายเออร์รายนี้ออกจาก Vender List ไปเลย ยังไม่พอครับ ต้องประกาศให้ผู้ซื้อทุกรายได้ทราบ เรียกว่าลงบัญชีดำเนินการ อาจผ่าน ศคบ. และสมาคมบริหารงานจัดซื้อและ ซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยได้ช่วยกันลงโทษซัพพลายเออร์ประเภทนี้ด้วย เรื่องนี้เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นจริงครับ

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน กรุณาติดต่อไปที่

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
Purchasing & Supply Chain Management Association of Thailand

54 อาคารปีบี ชั้น 15 ห้อง 1509 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

เบอร์โทรศัพท์ 0-2260-7326-8 โทรสาร 0-2664-0700 E-mail: helpdesk@pscmt.org Website: www.pscmt.org



ภาพปีกสาร Supply Management ฉบับวันที่ 14 เมษายน ของ CIPS - The Chartered Institute of Purchasing & Supply ประเทศอังกฤษ ทำเป็นรูปแอปเปิลเป็นอยู่ในลังแอปเปิลตี่ แล้วพادหัวอันมีความหมายเทียบกับภาษาไทยว่า “ปลาเน่าตัวเดียว เมื่อนำไปทั้งช่อง” และมีบทความเรื่องเกี่ยวกับ How to spot and stop corruption in procurement คือจะด้านท่าและหยุดยั้งคอร์รัปชันในการจัดซื้อจัดหาได้อย่างไร

บทความในเล่มน่าสนใจมาก เนื้อหาตอนหนึ่งบอกว่า “ผู้ไม่คอร์รัปชันเลยมีอยู่ 5% พากที่คอร์รัปชันสุด ๆ ก็มีอยู่ 5% ส่วนที่เหลือนอกนั้นกำลังรอโอกาสเหมาะสม ๆ อยู่” เป็นไปรับ นี้เป็นการสำรวจของฝรั่งเศษและครับ นอกจากนั้นเขายังได้สรุปวิธีการสังเกตความไม่ชอบมาพากล พร้อมทั้งแนะนำวิธีการเยียวยาแก้ไขให้ด้วย ตามตารางที่นำมาลงให้ดู

WHAT TO LOOK OUT FOR AND WHAT TO DO

Typical procurement process	Types of corruption and problems	Indications of possible corruption	Conventional remedies used to control
PHASE 1 Need for goods or services established	• over-specification • lock-out specification	• vague specifications • particular manufacturer mandated	• elevate procurement authority • use outside consultants
PHASE 2 Vendors bid to satisfy requirement	• bid-rigging • bid rotation	• small number of bidders • patterns develop over time • bid levels higher than norm	• promote competition • change supplier risk/reward structure • restructure relationship
PHASE 3 Procuring agency evaluates bids and selects winner	• bribes • political considerations • favouritism	• contract award to un-tested vendor • sole-source (no bid) • specification amended after bid-closure	• increase transparency of bid process • random "sting" operations
PHASE 4 Contractor performs the contract	• excessive "rents" demanded • inflated cost reporting • cross-subsidy with other projects	• cost overruns • sole-source extensions • award cancellation • poor quality	• rotate procurement staff • increase scrutiny • use market and cost surveys

เห็นท่านนายกสมาคม คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนะ บอกว่าคนที่เรียน CIPS Certification program ทั้งรุ่น 1 และรุ่น 2 ต่างก็ได้รับวารสารนี้จากอังกฤษมาอ่านทุกสองสัปดาห์ และจะได้ Password สำหรับค้นข้อมูลในเว็บไซต์ของเข้าด้วย หรือถ้าไม่อยากเรียนก็สมัครเป็นสมาชิกของ Knowledge Club ก็จะได้รับวารสารนี้เช่นเดียวกัน น่าสนใจนักครับ จะได้ตามวิทยาการและแนวคิดต่าง ๆ ได้อย่างทันสมัยและทันโลก

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 105 ประจำเดือนมิถุนายน 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

สมาคมของเราได้จัดการเลือกตั้งนายกสมาคมและกรรมการบริหารสมาคมฯ ประจำปี พ.ศ. 2548-2549 เสร็จเรียบร้อยแล้วในวันประชุมใหญ่สามัญประจำปีเมื่อวันอาทิตย์ที่ 13 มีนาคม นับเป็นคณะกรรมการชุดที่ 13 ของสมาคมซึ่งก่อตั้งมา 17 ปี เราขอนำรายชื่อและหน้าที่ของกรรมการชุดที่ 13 พร้อมทั้งตำแหน่งในสมาคม และภาระหน้าที่ของแต่ละฝ่ายที่จะต้องปฏิบัติมาประกาศให้ทราบโดยทั่วถัน



1. คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหทัยนະ C.P.M., A.P.P., MCIPS นายกสมาคม

ทำหน้าที่เป็นหัวหน้าในการบริหารกิจการของสมาคม เป็นผู้แทนสมาคมในการติดต่อกับบุคลากรภายนอก และทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุมคณะกรรมการ และการประชุมใหญ่ของสมาคม และนำทีมคณะกรรมการปฏิบัติการกิจให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์และพันธกิจของสมาคมทั้ง 3 ข้อดังนี้

1. เป็นศูนย์กลางและแหล่งข้อมูลเทคโนโลยีในการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
2. เป็นสถาบันที่อกรุ่นบัตรับรองความรู้ความสามารถในการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแก่ผู้ประกอบวิชาชีพนี้
3. เป็นศูนย์ประสานงาน และแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นประสบการณ์แก่ผู้ประกอบวิชาชีพนี้



2. คุณสุชาติ ประเสริฐสม C.P.S. อุปนายกสมาคม

ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยนายกสมาคมในการบริหารกิจการสมาคม ปฏิบัติหน้าที่ตามที่นายกสมาคมได้มอบหมาย และทำหน้าที่แทนนายกสมาคมเมื่อนายกสมาคมไม่อยู่ หรือไม่สามารถจะปฏิบัติหน้าที่ได้



3. คุณลุรีย์ ศิริเมธานนท์ C.P.S. เลขาธิการ

ทำหน้าที่เกี่ยวกับงานธุรการทั้งหมด เป็นหัวหน้าเจ้าหน้าที่ของสมาคมในการปฏิบัติกิจการของสมาคม ปฏิบัติตามคำสั่งของนายกสมาคม ตลอดจนทำหน้าที่เลขานุการในการประชุมต่าง ๆ ของสมาคม



4. คุณธนวรรณ มาลาน C.P.S. เทศอุปถิก

ทำหน้าที่เกี่ยวกับการเงินทั้งหมด เป็นผู้จัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย บัญชีงบดุลของสมาคม และเก็บเอกสารหลักฐานต่าง ๆ ของสมาคมให้เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมาย



5. คุณปัทมา เจรจาวนวนหัด นายทะเบียน

ทำหน้าที่ดูแลและจัดการทะเบียนสมาชิกทั้งหมดของสมาคม ปรับปรุงข้อมูลของสมาชิกให้ถูกต้องทันกा�ล และรักษาข้อมูลของสมาชิกเป็นความลับ



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี.ม. 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





- คุณจันทร์ เอี่ยมวิศิษฐ์ C.P.S., C.P.K. ประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
 - คุณพรชัย สุพัฒนผลพล C.P.S., C.P.K. กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
 - คุณราตรี เจนพัฒนกุล Cert.PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
 - คุณสาวรรส พูลทอง C.P.S., C.P.K. กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ

ทำหน้าที่จัดระบบการเรียนและจัดสอบเพื่อรับวุฒิบัตร C.P.S. (Certified Purchasing Specialist) และ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) อีกทั้งรณรงค์ให้นักจัดซื้อทราบถึงความหมายในการเรียนรู้และศึกษาเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปด้วยจรรยาบรรณ



10. คุณกิตติกร โชติกุลรัตน์ C.P.S. ประธานฝ่ายกิจการต่างประเทศ
 11. คุณวิทิตา อัศวชัยพงษ์ C.P.S.,C.P.K.,Adv.Cert.PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายกิจการต่างประเทศ
 12. คณานันนีษฐ์ สมตะพันธ์ Adv.Cert.PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายกิจการต่างประเทศ

ทำหน้าที่ดูแลประสานงานและสร้างเครือข่ายกับองค์กรและสถาบันในลักษณะเดียวกันในต่างประเทศ เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและวิชาการ และจัดให้มีการเรียนและการสอบเพื่อรับวุฒินิบัตรในระดับนานาชาติ อีกทั้งรณรงค์ให้นักจัดซื้อทราบนักและชวนขยายในการเรียนรู้และศึกษาเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถปฏิบัติตามได้อย่างมีประสิทธิภาพและเต็มไปด้วยจรรยาบรรณ



13. คุณสมเกียรติ เจริญวิทย์วรกุล Adv.Cert.PSCM(ITC) ประธานฝ่ายผู้ก่ออบรมสัมมนา
 14. คุณฉัตรชัย ทรัพย์ประพุทธิ์ Dip. PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายผู้ก่ออบรมสัมมนา
 15. คุณนิตยา จงวิริยะพันธุ์ C.P.S.,C.P.K., Adv.Cert.PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายผู้ก่ออบรมสัมมนา
 16. คณพัดพร วัฒนธรรม Adv.Cert.PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายผู้ก่ออบรมสัมมนา

ทำหน้าที่จัดทำจัดสร้างหลักสูตรการฝึกอบรมล้มมั่นราษฎร์ลั้นให้แก่สมาชิกและผู้สนใจได้มีความรู้ทันสมัยทันเหตุการณ์ อีกทั้งรณรงค์ให้นักจัดชื่อ
ศรีหนังและชวนช่วยในการเรียนรู้และศึกษาเพิ่มเติมอย่างต่อเนื่อง เพื่อสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและเต็มไปด้วยจรรยาบรรณ



17. คุณเกิญ่โภ หันวารชร MCIPS., C.P.S. ประธานฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

18. คุณกัมพล สุภาอิน กรรมการฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศ

มีหน้าที่จัดทำและบริหารจัดการเว็บไซต์ของสมาคมเพื่อเผยแพร่กิจกรรมของสมาคมฯ และข่าวสารอื่นที่มีประโยชน์ออกสู่สมาชิกและบุคคลทั่วไป ตรวจสอบดูแลข้อมูลในเว็บไซต์ให้ถูกต้องตามกฎหมาย ไม่เกี่ยวกับการเมือง และให้สอดคล้องกับขนธรรมเนียมประเพณีที่ดึงมาของประเทศไทย



19. คุณดุษฎี มีราชี C.P.S., C.P.K. ประธานฝ่ายการตลาด

20. คุณวรารณ์ อัชณากรลักษณ์ Adv.Cert.PSCM(ITC) กรรมการฝ่ายการตลาด

21. คุณฐิตาภา ขอตัวรังสรรค กรรมการฝ่ายการตลาด

ทำหน้าที่เผยแพร่กิจกรรมของสมาคมฯ และข่าวสารอื่นที่มีประโยชน์ออกสู่สมาชิกและบุคคลทั่วไป โดยผ่านสื่อต่าง ๆ ที่ออกเหนือจากเว็บไซต์ ของสมาคมฯ จัดกิจกรรมเพื่อบำเพ็ญสาธารณประโยชน์และสร้างสรรค์สัมพันธ์อันดีในหมู่สมาชิก



22. คุณกลฑิพย์ จันทร์มัสด ประธานฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

23. คุณสุธรรมา จิตวงศ์ กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

24. คุณสุรศักดิ์ จินาพันธ์ กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

25. คุณจุตินันท์ พรวิรารักษ์ กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

มีหน้าที่จัดกิจกรรมอื่นใดอันจะยังประโยชน์แก่มวลสมาชิก เช่นการนำสมาชิกเข้าเยี่ยมชมปฏิบัติการของธุรกิจอุตสาหกรรมที่ควรค่าแก่การสนใจหรือการจัดบริการทางวิชาการในรูปของการบรรยายพิเศษเพื่อเป็นอาหารสมอง

สำหรับท่านที่สนใจจะพัฒนาตน朝着สู่ความเป็นเลิศในการจัดซื้อและซัพพลายเชน โปรดทราบว่า สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ชึ้นก่อตั้งขึ้นมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 จนบัดนี้มีอายุ 17 ปีแล้วนั้น เป็นศูนย์สอนเที่ยบความรู้เพื่อรับประกาศนียบัตรทางด้านการจัดซื้อและซัพพลายเชนของ 4 สถาบันดังนี้

- ประกาศนียบัตรของประเทศไทย มี 2 ชนิดคือ C.P.S.(Certified Purchasing Specialist) และ C.P.K.(Certified Purchasing Knowledge) ซึ่งจัดเรียนและจัดสอบมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 บัดนี้มีคนไทยได้รับวุฒิบัตรนี้แล้วประมาณ 2,000 คน หากต้องการได้ C.P.S. ต้องทายชื่อของท่านจะต้องสอบให้ผ่าน 3 วิชาประกอบด้วย Purchasing, Management, และ General Knowledge หากต้องการได้ C.P.K. ต้องทายชื่อของท่านสอบให้ผ่านเฉพาะวิชาแรกก็พอ ข้อสอบเป็นปัญญาไทย
- ประกาศนียบัตร C.P.M. (Certified Purchasing Manager) ซึ่งเป็นของ ISM (Institute for Supply Management) ประเทศสหรัฐอเมริกา ถ้าต้องการได้ C.P.M. มาต่อท้ายชื่อของท่าน ต้องสอบให้ผ่านทั้ง 4 วิชาดังนี้ Purchasing Process, Supply Environment, Value Enhancements Strategies, และ Management ข้อสอบเป็นภาษาอังกฤษทั้งหมด สมาคมจัดเรียนและจัดสอบมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2536 มีคนไทยได้รับ C.P.M. เพียง 4 คนเท่านั้น
- ประกาศนียบัตร Certificate in Purchasing & Supply และ Advanced Certificate in Purchasing and Supply ซึ่งเป็นของ CIPS (The Chartered Institute of Purchasing & Supply) ของประเทศอังกฤษ ถ้าต้องการ Certificate ให้เรียนและสอบผ่าน 5 วิชาดังนี้ Understanding Purchasing Principles, Selecting the Right Supplier, Effective Negotiation in Purchasing and Supply, Managing Inventory and Warehouse, และ The Business Environment for Purchasing and Supply สำหรับผู้ที่ต้องการได้รับ Advanced Certificate จะต้องเรียนและสอบเพิ่มเติมอีก 5 วิชาดังนี้ Analysing the Supply Market, An Introduction to Purchasing Strategy, Preparing and Managing Contracts, International Logistics, และ Measuring Performance in Purchasing & Supply Management สมาคมเพิ่งจะจัดเรียนและจัดสอบเมื่อปี พ.ศ. 2547 นี้เอง ขณะนี้มีผู้ได้รับ Certificate ไปแล้ว 13 คน ข้อสอบเป็นภาษาอังกฤษทั้งหมด
- ประกาศนียบัตร 3 ระดับคือ Certificate, Advanced Certificate, และ Diploma in Purchasing & Supply Chain Management ซึ่งเป็นของ International Trade Centre (ITC) - UNCTAD/WTO มีวิชาที่จัดเรียนและจัดสอบดังนี้ Module 1 - Understanding the Corporate Environment, Module 2 - Specifying Requirement & Planning Supply, Module 3 - Analyzing Supply Markets, Module 4 - Developing Supply Strategies, Module 5 - Appraising & Shortlisting Suppliers, Module 6 - Obtaining & Selecting Offers, Module 7 - Negotiating, Module 8 - Preparing the Contract, Module 9 - Managing the Contract & Supplier Relationships, Module 10 - Managing International Logistics, Module 11 - Managing Inventory, Module 12 - Measuring and Evaluating Performance หากต้องการได้รับ Certificate in PSCM จะต้องเรียนและสอบผ่าน Module ที่ 2, 5, 6, 7, 8, 9 รวม 6 วิชา หากเรียนและสอบผ่านหมดทั้ง 12 วิชาจะได้รับ Advanced Certificate in PSCM และหากต้องการได้รับ Diploma in PSCM จะต้องทำรายงานพิเศษและต้องสอบเพิ่มเติมอีก 4 วิชาดังนี้ Module 13 - Environmentally Preferable Purchasing, Module 14 - Group Purchasing, Module 15 - e-Procurement, Module 16 - Customer Relation Management สมาคมได้จัดเรียนและจัดสอบเป็นแห่งแรกของโลกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 และประสบผลสำเร็จสูงสุด แม้จะเอาผลงานของสถาบันอื่นทั่วโลกที่อยู่ในโครงการเดียวกันนี้มา รวมกันทั้งหมดก็ยังแพ้ผลงานของสมาคมเราแห่งเดียว ขณะนี้มีคนไทยได้รับ Cert. PSCM (ITC) ไปแล้ว 45 คน, วัน Adv. Cert. PSCM (ITC) ไปแล้ว 27 คน และรับ Dip. PSCM (ITC) ไปแล้ว 1 คนซึ่งเป็นคนเดียวเท่านั้นในโลก

หากท่านต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาเข้าไปดูในเว็บไซต์ของสมาคมที่ www.pscmt.org หรือติดต่อที่สมาคมที่ อาคารนี้ ชั้น 15 ห้อง 1509, เลขที่ 54 ถนนอโศก, แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 02 260 7326~8 โทรสาร 02 664 0700 อีเมล์ pscmt@thai.org

วิสัยทัศน์

จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 106 ประจำเดือนกรกฎาคม 2548 / ส่าหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Achieving Competitive Advantage through Purchasing & Supply in the 21st Century

การทำให้องค์กรแข่งขันกับคู่แข่งได้ในศตวรรษที่ 21 โดยระบบการจัดซื้อและซัพพลายกีชาญฉลาด



โดย

พัชพร วัฒนธรรม Adv. Cert. PSCM (ITC)
กรรมการฝ่ายฝึกอบรมสัมมนา

เมื่อค่ำวันที่ 29 พฤษภาคม 2005 ที่โรงแรมแกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ ได้มีพิธีลงนามในบันทึกความเข้าใจระหว่าง CIPS - The Chartered Institute of Purchasing & Supply แห่งประเทศไทย อังกฤษ และ PSCMT - Purchasing & Supply Chain Management

Association of Thailand หรือ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย เพื่อร่วมมือกันถ่ายทอดเทคโนโลยีในวิชาการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลาย โดยมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงต่างประเทศ ดร. กันต์ธีร์ ศุภมงคล และเอกอัครราชทูตอังกฤษประจำประเทศไทย Mr. David Fall มาร่วมเป็นลักษณ์พยาน พร้อมทั้งแขกผู้มีเกียรติในการจัดซื้อและซัพพลายเชนอีกประมาณ 100 คน นับว่า โฉครื่อย่างมากที่นักเรียน CIPS ทั้งรุ่น 1 และรุ่น 2 ทุกคนได้รับเชิญให้ไปร่วมงานนี้พร้อมๆ ซึ่งหลังจากพิธีลงนามใน MoU แล้ว ยังได้รับประทานอาหารเย็นแบบ Western Set Menu พร้อมไวน์ชั้นดี และยังได้ฟังบรรยายพิเศษจาก Mr. Chris Gallagher ผู้อำนวยการของ CIPS ในหัวข้อเรื่องความท้าทายในโลกธุรกิจ ที่จัดโดยนายกสมาคม อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามหัทธนน



ให้ทำหน้าที่พิธีกรในงาน และให้แปลสรุปคำบรรยายของ Mr. Chris Gallagher นำมาร่วมพิธีในจดหมายข่าวฉบับนี้ เพื่อให้ผู้ที่ไม่มีโอกาสไปร่วมงานในคืนนี้ได้รับประโยชน์จากการบรรยายครั้งนี้ด้วย ต่อไปนี้คือคำบรรยายที่ได้จัดได้แปลแบบสรุปเนื้อหาconcise

ลังที่ผู้จัดนับรายในคืนนี้ เป็นเนื้อหาที่ได้มาจากการร่วมกันวิจัยเรื่อง Supply Chain Management ของศูนย์วิจัยการจัดซื้อและ Supply Management แห่งเมืองบาร์มิงแฮม สถาบันมหาวิทยาลัยธุรกิจแห่งฟรีบะร์มิงแฮม และผลการวิจัยร่วมระหว่าง CIPS และ มหาวิทยาลัยแห่งเมือง Birmingham ในหัวข้อความได้เปรียบการแข่งขันโดยการจัดซื้อและ Supply ในศตวรรษที่ 21 ซึ่งจะครอบคลุมใน 5 ประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้



บริษัท เมืองเชียง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี. ม. เอส. อินเตอร์เพ็ค 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



- สิ่งแวดล้อมและความท้าทายในศตวรรษที่ 21
 - สิ่งท้าทายและโอกาสในงานจัดซื้อ
 - ความสามารถและโครงสร้างในการแข่งขัน
 - แนวทางการรับมือกับโลกการค้ายุคใหม่
 - สิ่งที่นักจัดซื้อยุคใหม่ควรมี

ผมขอเริ่มด้วยลิ้งแวดล้อมในโลกรุกกว่าปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและกระบวนการเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็วในตลาดทุน ตัวอย่างเช่นวิกฤตการทางเศรษฐกิจเมื่อปี 2540 ที่ส่งผลกระทบอย่างรวดเร็วและรุนแรงไปทั่วโลก การแข่งขัน



ในอนาคตเต็มไปด้วยความไม่แน่นอนและยากต่อการพยากรณ์ การคาดหมายอนาคตเป็นไปได้ยากขึ้นและมีความผิดพลาดบ่อยขึ้น ตัวเลขบ่งชี้ทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในปัจจุบันแม้จะยังอยู่ในระดับดีแต่ก็มักไม่ค่อยเป็นไปตามที่คาดหมายเอาไว้

โลกปัจจุบันไม่มีอะไรแน่นอนเอาเลี่ยงเลย การคาดเดาหรือพยากรณ์อนาคตจึงเป็นความยากลำบากกว่าแต่ก่อน หลายบริษัทที่มีการวางแผนธุรกิจล่วงหน้า 3 ปี, 5 ปี หรืออาจถึง 10 ปี ก็จะพบกับความผิดพลาดมากมากกว่าแต่ก่อน ที่จริงแล้วในปัจจุบันนี้ตัวเลขการวางแผนที่ใกล้เคียงที่สุดคือปีเดียวเท่านั้นเอง และแม้แต่แผนปีเดียว ก็ยังต้องมีความยืดหยุ่นเพื่อครับแก้สถานการณ์ที่ไม่คาดคิดซึ่งอาจเกิดขึ้นได้โดยไม่คาดหวังไว้ด้วย

ทางด้านเทคโนโลยีก็มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะ
อย่างที่ใน Supply Chain เช่น e-sourcing, e-procurement

ซึ่งมีผลทำให้รูปแบบและจำนวนนักจัดซื้อในวงการ Supply Chain ในยุโรปเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม

ความที่ปัจจุบันเป็นโลกไร้พรอมแคน หากมีสิ่งใดเกิดขึ้นในเอเชีย ก็จะมีผลกระทบต่อโยรุปคล้ายปฏิกรณ์ลูกโซ่

การทำงานก็ต้องให้ความสำคัญต่อผู้ที่มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน เช่นพนักงาน ชุมชนรอบบริษัท และรวมไปถึง Supplier ด้วย เพื่อมิให้เสียเปรียบคู่แข่ง ประสิทธิภาพของการทำงานระดับยอดเยี่ยมก็เป็นสิ่งที่องค์กรทุกวันนี้ตั้งใจไว้ว่าหากันอย่างເອົາເປັນເຫດຢາມກາຂຶ້ນ ເນື່ອຈາກປັຈຸບັນເປັນກາແຂ່ງຂັນຮະດັບໂລກ

ผลกระทบจากการล้มทางธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วข้างต้นทำให้องค์กรใน Supply Chain จำเป็นต้อง Outsource การทำงานบางอย่างที่ไม่ใช่แก่นธุรกิจ (non core competency) ออกไปให้ผู้อื่นทำให้เช่นการบริหาร Call Center เป็นต้น ปัจจุบันเมื่อลูกค้าของธนาคารในอังกฤษโทรศัพท์เข้าไปที่ศูนย์บริการที่อังกฤษเพื่อเช็คยอดเงิน สายโทรศัพท์จะถูกโอนต่อไปยังประเทศไทยเดียวกันที่รับ Outsourcing และคนอินเดียจะเป็นผู้ตอบคำถามให้โดยที่คนโทรศัพท์ไม่รู้ว่าพูดอยู่กับใคร

อิทธิพลของ e-Commerce กำลังมาแรงและมีบทบาทน่ากลัว ซึ่งส่งผลทำให้ลดจำนวนบุคลากรด้าน Supply Chain Management ลงไป ทุกคนต้องตระหนักรู้ว่าเรารอยู่ในยุคของโลกไร้พรมแดน ทุกอย่างแทรกซึมถึงกันได้ในเวลารวดเร็วมาก มีผลทำให้เกิดการแข่งขันรุนแรงมาก การทำงานจึงเป็นไปด้วยความลำบากมากขึ้นกว่าแต่ก่อน

สิ่งที่ท้าทายของงานจัดซื้อคือ ผู้ที่ไม่ได้ทำงานด้านจัดซื้อด้วยตรงเข่นผู้เชี่ยวชาญด้านการเงิน และด้านอื่น ๆ มักจะหลงตัวว่าตอนเองมีความสามารถที่จะทำงานด้านจัดซื้อได้ และเข้าใจว่าใคร ๆ ก็ซื้อเป็น ดังนั้นนักจัดซื้อต้องแสดงฝีมือและผลงานให้เห็นว่าตนเองสามารถเพิ่มคุณค่าให้กับองค์กรได้ติกว่าคนอื่นอย่างไร เป็นหน้าที่จะต้องแสดงความเป็นนักจัดซื้อมืออาชีพออกมาให้คนอื่นเห็น

www.ComSaving.com
สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี! ตลอดชีพ

- ช้อคคอมพิวเตอร์
 - ช้ออุปกรณ์สำนักงาน
ขอใบเสนอราคาค่าฟรี, ໂກຮ່ອງອີເມວ
ສອບຄານຮ້ານຄ້າພໍ່າຍຫຍໍຮອສຄ້າ
ເກີບສະເປົກເຊື່ອຮາຄາ

บริษัท บีซีบีส์ คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์ก จำกัด
ในเครือบีซีบี แชน มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
เบอร์โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมลล์ : customerservice@comsavising.com



විජ්‍ය

- ★ สมัครสมาชิก
 - ★ ขอใบเสนอราคาออนไลน์

www.english-test.net

NATION GROUP



www.ComSaving.com

ในอดีตความสามารถของนักจัดซื้อจะถูกวัดโดยตัวเลขการลดต้นทุนซึ่งแท้จริงแล้วนักจัดซื้อต้องแสดงให้เห็นว่าการจัดซื้อมีคุณค่ามากกว่าการลดต้นทุนเพียงอย่างเดียว นักจัดซื้อต้องสามารถสร้างความมั่นใจได้ว่าจะสามารถได้ของมาในจำนวนตามต้องการ มาถึงในเวลาที่ต้องการ ส่งไปถึงสถานที่ที่ถูกต้อง ในต้นทุนที่เหมาะสมและมีคุณภาพถูกต้องตามต้องการ

ผมมีข่าวรายจะเรียนให้ท่านทราบว่า ในอนาคตอีก 10 ปีข้างหน้าจำนวนผู้ที่ทำงานด้านจัดซื้อและ Supply Chain จะลดน้อยลงอีกทั้งองค์กรทั่วโลกจะต้องการเฉพาะนักจัดซื้อมืออาชีพที่แท้จริงเท่านั้น ข่าวดีก็คือ นักจัดซื้อที่มีความเชี่ยวชาญและมีความเป็นมืออาชีพเหล่านั้นจะได้รับค่าตอบแทนอย่างสูงและอย่างดี ข่าวของจุกจิกที่ไร้ความสำคัญจะไม่มามาผ่านมือนักจัดซื้ออีกต่อไป

ศาสตราจารย์ ไมเคิล พอร์เตอร์ กล่าวไว้ว่า “องค์กรที่จะได้เปรียบในการแข่งขันในยุคอันทุกโภด เช่นนี้ จะต้องมีความได้เปรียบด้านยุทธศาสตร์ในทุกด้าน”

ท่านตอบได้ใหม่ว่างานจัดซื้อเป็นงานยุทธศาสตร์สำหรับองค์กรหรือไม่ ก่อนที่จะตอบคำถามนี้มาครุยละเอียดก่อนว่างานจัดซื้อที่ดีสามารถทำอะไรให้กับองค์กรได้บ้าง

งานจัดซื้อที่ดีจะต้องลดต้นทุนได้ เพิ่มคุณภาพของสินค้าและบริการได้ ให้คุณค่ามากขึ้นด้วยต้นทุนที่น้อยลง มีความเข้าใจถึงแนวล้อมในการแข่งขัน เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผล และที่สำคัญคือช่วยบริหารความเสี่ยง อีกที่ที่ผ่านมาเราต้องทำงานให้ดีขึ้น เร็วขึ้น และถูกลงแต่ในศตวรรษที่ 21 เราต้องทำงานให้ดีขึ้น เร็วขึ้น และปลอดภัยมากขึ้น ปัจจุบันองค์กรต้องการสิ่งที่ซื้อให้เข้ามาตรงตามความต้องการอย่างแท้จริงโดยไม่คลาดเคลื่อน

หากจะพิจารณาความเป็นยุทธศาสตร์ของงานจัดซื้อ มีวิธีง่าย ๆ โดยตอบประเด็นต่อไปนี้ ถ้าคำตอบของประเด็นต่อไปนี้คือใช่เลย ก็หมายความว่างานจัดซื้อเป็นงานยุทธศาสตร์

- รายได้ส่วนใหญ่ขององค์กรถูกใช้จ่ายไปกับงานจัดซื้อใช้ใหม่ (องค์กรในยุโรปพบว่า 60-80% ของรายได้ถูกใช้จ่ายผ่านงานจัดซื้อ ส่วน 10-15% ของรายได้ถูกจ่ายเป็นเงินเดือน ค่าแรง ค่าเช่า และสถานที่ เหลือเพียง 5-10% เป็นผลกำไร)
- สินค้าขององค์กรมีปริมาณมากแต่ผลกำไรต่ำอย่างต่ำใช่หรือไม่ (เช่นการจัดซื้อในวงการค้าปลีก)
- ลิ๊งที่ซื้อต้องการความได้เปรียบด้านต่าง ๆ ใช้ใหม่
- ให้ความสำคัญกับคุณภาพในทุกๆ กระบวนการทุกขั้นตอนหรือไม่
- ปรับเปลี่ยนองค์กรคือการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ใช้หรือไม่
- ใน Purchasing block ทั้งหมดอย่างนั้น ไม่อย่างใดก็อย่างหนึ่ง มีความสำคัญขั้นวิกฤตสำหรับความสำเร็จขององค์กรใช่หรือไม่

อีกสิ่งหนึ่งที่ควรพิจารณาและระหองไว้ให้ดีคือ เส้นทางที่จะทำให้งานจัดซื้อและซัพพลายเกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันใน อันได้แก่

- ปรับยุทธศาสตร์งานจัดซื้อและซัพพลายให้ไปในทิศทางเดียวกันกับยุทธศาสตร์ขององค์กร



The 6 Purchasing Blocks

สินทรัพย์	ทั่วไป
วัสดุคงคลัง	การผลิต
ข้อมูลส่วนบุคคล	การผลิต ค้าส่ง
บริการ	ทั่วไป
ซื้อขายภายในประเทศ	การกระจายสินค้า
ซื้อขายระหว่างประเทศ	ทั่วไป

มีปัญหาเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลาย เช่น กฎระเบียบต่อไปที่

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: helpdesk@pscmt.org Website: www.pscmt.org

- สร้างทีมงานจัดซื้อที่มีความรู้และมีเครื่องมือในการวินิจฉัยปัญหาที่อาจเกิดขึ้น
- เข้าใจการบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ (SRM - Supplier Relationship Management)
- ปรับเปลี่ยนการจัดซื้อสิ่งของที่มีมูลค่าและความเสี่ยงต่ำ ไปใช้กลยุทธ์ E-procurement และ E-sourcing
- บริหารความเปลี่ยนแปลงอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเมื่อทราบว่าสถานการณ์เปลี่ยนไปทำให้จำเป็นต้องเปลี่ยนกลยุทธ์ที่รองรับ

ตามไปด้วย

การที่จะวินิจฉัยปัญหาที่อาจเกิดขึ้นใน Supply Chain ได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้น จะต้องรู้ ต้องใช้ และพัฒนาประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้

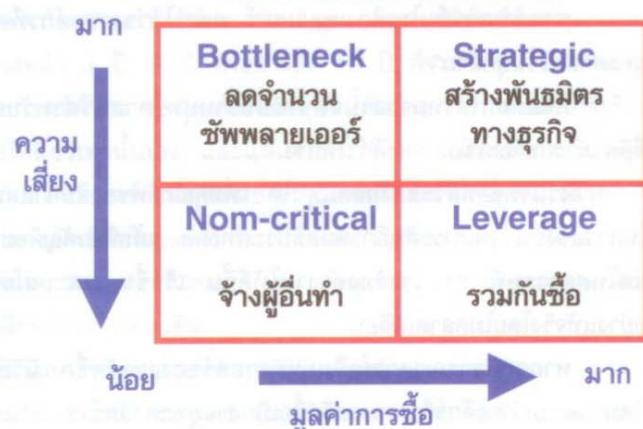
- วัดศักยภาพของ Supplier ว่ารายไหนเหมาะสมสำหรับองค์กรของเราในด้านไหน และ supplier จะสร้างคุณค่าอะไรให้องค์กรเราได้บ้าง

วิเคราะห์การใช้จ่ายว่าบริษัทซื้อสิ่งใดมาก เพื่ออะไร สำคัญมากแค่ไหน และลูกค้าภายในบริษัทของฝ่ายจัดซื้อต้องการอะไรและทำอย่างไรถึงจะได้สิ่งที่ลูกค้าต้องการ ตัวอย่างเช่น การซื้อปากกา ดินสอ กระดาษถ่ายเอกสาร ซึ่งมิได้เป็นของที่วิกฤตต่อความสำเร็จขององค์กร บริษัทไม่จำเป็นต้องซื้อเอง แต่สามารถจ้างให้ผู้ที่มีความเชี่ยวชาญมากกว่าหรือมีมูลค่าการใช้สิ่งของเหล่านี้มากกว่า เป็นผู้จัดหาให้ แต่ถ้าหากเป็นการซื้อระบบ Computer ใหม่ของบริษัท ซึ่งมีความสำคัญขั้นวิกฤตต่อการดำเนินงานมีมูลค่าสูง และต้องการความไว้วางใจจากผู้บริหารและ Supplier ในการทำงานร่วมกันอย่างโปร่งใสเพื่อสร้างระบบ Computer ที่ดีให้กับองค์กร บริษัทจำเป็นต้องมองวิธีการจัดซื้อสิ่งเหล่านี้ว่าเป็นการจัดซื้อเชิงกลยุทธ์ซึ่งต้องหาผู้ที่มีความพร้อมพอที่จะเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจกันจึงจะสามารถทำงานด้วยกันได้สำเร็จ (โปรดู Krajick Matrix ประกอบ)

ในขณะที่นักจัดซื้อมองและวิเคราะห์ซัพพลายเออร์ว่าเข้าดีเข้า
เหมาะสมกับเราอย่างไร ซัพพลายเออร์ที่จะคาดก้มองผู้ซื้อและกำหนด
ยุทธวิธีการทำงานกับผู้ซื้อเช่นกัน โดยถ้าหากว่าเขามองเราเป็นผู้ซื้อที่มี
มูลค่าสูง น่าสนใจและอยู่ในแก่นเพื่อนำพาเข้าไปสู่ความสำเร็จแล้ว เขาอาจจะ
ดูแลเอาใจใส่การทำงานร่วมกับบริษัทผู้ซื้อเป็นอย่างดี ทำงานรวดเร็ว ดีขึ้น
และอำนวยความสะดวกให้ลิ่งที่ซื้อดึงมีนักจัดซื้อต้องตรงตามความต้องการ ในทาง
กลับกันถ้าหากว่าซัพพลายเออร์มองผู้ขายว่าเป็นธุรกิจที่วงเงินน้อยไม่น่า
สนใจและสร้างความรำคาญให้กับผู้ขาย ผู้ซื้อก็จะไม่ได้รับการดูแล
เอาใจใส่อย่างที่ควร (โปรดู How Suppliers see Buyers ประกอบ)

ท่านผู้อำนวย Mr. Chris Gallagher ใช้เวลาบรรยายประมาณ 1 ชั่วโมง มี Powerpoint ฉายประกอบอีกประมาณ 40 แผ่น
ข้อความข้างต้นนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งของการสรุปคำบรรยายของคุณคริส
ซึ่งตอนต่อไปจะนำเสนอในฉบับหน้าจะ ฉบับนี้เนื้อที่หมดแล้วค่ะ

KRAJICK MATRIX



How Suppliers see Buyers



Email : bspaltd@cscoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
ในด้านการพิมพ์และออกแบบกล่อง ผลิตภัณฑ์
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม

บริษัท บี.ไอ.ส.พ.อ. จำกัด
98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมณฑลสาย 5 ต.ไทรชัย อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210
โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346



จัดซื้อและซัพพลายเชน

Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 107 ประจำเดือนสิงหาคม 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Achieving Competitive Advantage through Purchasing & Supply in the 21st Century (Final part)

การทำให้องค์กรแข็งขันกับคนอื่นได้ในศตวรรษที่ 21

โดยระบบการจัดซื้อและซัพพลายกีชาญจลดา (ตอนจบ)

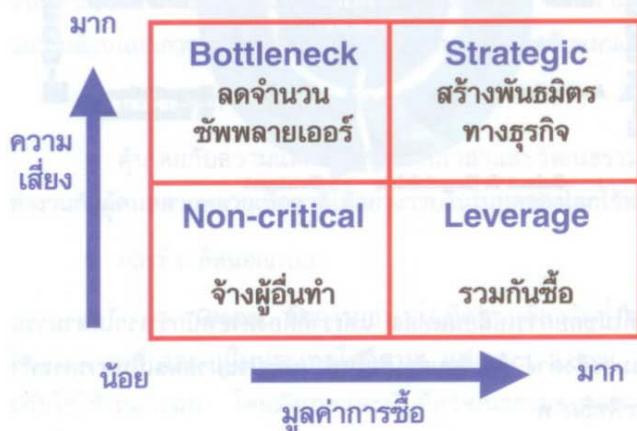


โดย ...

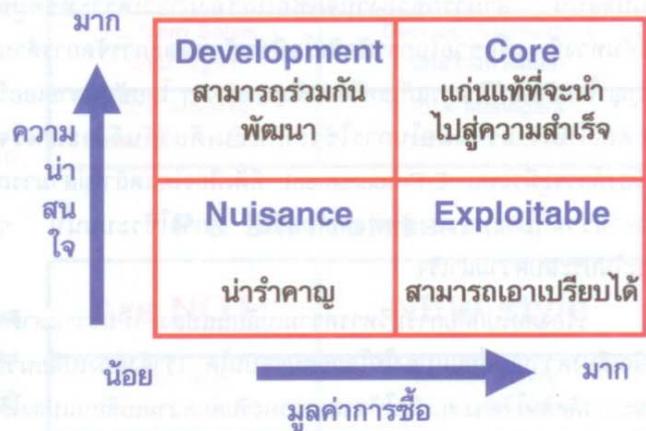
พัชพร วัฒนธรรม Adv. Cert. PSCM (ITC)
กรรมการผู้จัดฝึกอบรมล้ม威名

เมื่อเดือนที่แล้ว ได้อ่านได้แปลสรุปการบรรยายของ Mr. Chris Gallagher ค้างเอาไว้ยังไม่จบ กำลังจะแปลต่อให้จบในฉบับนี้ เนื้อหาในฉบับที่แล้วลงท้ายตรงที่ว่า นักจัดซื้อต้องวิเคราะห์ความสำคัญของลิ่งที่จะซื้อเพื่อที่จะกำหนดดูบทบาทศาสตร์ได้ถูกต้อง อีกทั้งจะต้องเข้าใจมุมมองของซัพพลายเออร์ด้วยว่าเขากำลังไงกับเรา แต่ต้องขออภัยท่านผู้อ่านว่ารูปในหน้าสุดท้ายของฉบับก่อน ที่เกี่ยวข้องกับเนื้อความดังกล่าวนี้เกิดความผิดพลาดในการพิมพ์ จึงขอให้ท่านกรุณาชี้ดึงไปเลเยและใช้ 2 รูปนี้แทนนะครับ

Kraljic Matrix



How Suppliers see Buyers



ต่อไปนี้คือคำบรรยายของ Mr. Chris Gallagher ผู้อำนวยการของ CIPS - The Chartered Institute of Purchasing & Supply ที่ได้นarrate ในงานเลี้ยงเนื่องในพิธีลงนามบันทึกความเข้าใจกับสมาคมของเราราทีโรงเเรม แกรนด์ ไฮแอท เอราวัณ เมื่อวันอาทิตย์ที่ 29 พฤษภาคม 2548 ซึ่งคิดฉันจะแปลแบบสรุปให้ความเป็นตอนต่อจากฉบับที่แล้วค่ะ



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี.ม. เอส. อินเตอร์แมติก 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



การบริหารความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์หรือที่เราระยอกกันว่า SRM - Supplier Relationship Management นั้น มีความสำคัญมากที่นักจัดซื้อต้องเข้าใจและลงมือปฏิบัติอย่างจริงจัง ด้วยย่างเช่น เรากำหนดอักษรพลาเยอร์ให้เข้าทราบให้ชัดเจน ลงไปเลี้ยวเราต้องการอะไร สมมติว่าธุรกิจของเรานำเสนอราคานี้ให้ เรายกต้องบอกให้เขารู้ว่าราคานี้มาก่อนนะ เพื่อบอกให้ซัพพลายเออร์ที่ไม่สามารถทำได้เดินจากไป เราทั้งสองฝ่ายจะได้ไม่ต้องเสียเวลาต่อ กัน หรือบางที่เรารู้จักกับว่าการส่งของตรงต่อเวลา มีความสำคัญมากสำหรับเรา หรือเรื่องคุณภาพต้องมาเป็นอันดับหนึ่งกับเงินเดือน เชนที่ Chocolate Cadbury นั้น ของที่ไม่ได้คุณภาพต้องเป็นศูนย์ หรือเรียกว่า Zero defect ส่วนราคาเป็นเรื่องรอง

อีกประการหนึ่งนั้น นักจัดซื้อต้องปฏิบัติการอย่างโปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ การที่เราจะเลือกใครเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ก็แน่นอนว่าต้องมองถึงความน่าเชื่อถือ ความโปร่งใส และความเป็นที่ยอมรับ ด้วยย่างเช่นการที่ CIPS จะเลือกเป็นพันธมิตรกับ PSCMT ก็ต้องมีการวัดลิงเหล่านี้ซึ่งกันและกัน

จากนั้นก็ต้องดังเกินที่เพื่อวัดผลการปฏิบัติงานของซัพพลายเออร์ และมีการวัดอย่างเป็นรูปธรรมและอย่างสม่ำเสมอ เพราะหากเราไม่สามารถตัวได้ ก็ไม่สามารถควบคุมและบริหารได้

เป็นการที่จะนำซัพพลายเออร์ที่เป็นพันธมิตรมาไว้กับบริษัทและทีมงานของเรา อย่างไรก็ตามว่าซัพพลายเออร์เป็นอีกบริษัทหนึ่ง แต่ที่จริงแล้วหากเป็นเมื่อนาน-จากของเรา เช่นบางบริษัทในอังกฤษเขาเชิญชวนซัพพลายเออร์ให้มาเข้าเรียนวิชาของ CIPS เพื่อให้ซัพพลายเออร์มีความรู้และมีความเข้าใจอย่างถูกต้องว่า นักจัดซื้อมืออาชีพเขามองและคิดอย่างไร ฝ่ายจัดซื้อควรให้ข้อมูลกับซัพพลายเออร์เรื่องวิสัยทัศน์และลิสท์บริษัทเห็นคุณค่า สุภาษณ์ก็จะเป็นประโยชน์ต่อการติดต่อและสนับสนุน นักจัดซื้อต้องให้ข้อมูลแก่ซัพพลายเออร์เพื่อให้เข้าสามารถเตรียมตัวและทำได้อย่างที่คาดหวัง และควรจะมีการให้รางวัลแก่ซัพพลายเออร์ที่ปฏิบัติตามที่ต้องการ แต่ต้องด้วยวิธีที่ไม่สามารถทำได้อย่างที่บริษัทดังการออกใบจ้างงาน

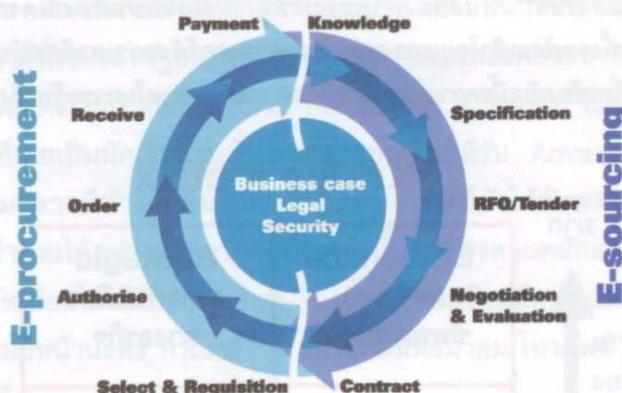
ยุคนี้เป็นเรื่องของ E-Commerce หากองค์กรไหนใช้ Internet และ E-mail ในงานจัดซื้อ ก็ถือได้ว่าองค์กรนั้นมีการใช้ E-Commerce แล้วเช่นกัน

วงจรงานจัดซื้อเริ่มจากการที่จะต้องทราบก่อนว่ามีความต้องการในการสั่งซื้อ จากนั้นก็กำหนดเป้าหมาย ขอราคามาเปรียบเทียบ เจรจาต่อรองและวิเคราะห์ความเหมาะสม ศึกษาแบ่งมุมของสัญญา กระบวนการซ่อมบำรุงสามารถทำได้ด้วยการใช้ Internet เข้ามาย่วยชี้แจงเราว่า เรียกว่า E-Sourcing หลังจากนั้นก็เป็นเรื่องของการนัดหยุดงาน ลั่นชื่อซึ่งสามารถนำ E-Procurement มาช่วยได้ ระบบของ E-Sourcing นั้นมีมาตั้งแต่ปี 1997-1998 ซึ่งมีการพัฒนาเรื่อยมา จนปัจจุบัน สามารถช่วยงานจัดซื้อในเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูล ได้ทันท่วงที เพื่อช่วยในการตัดสินใจที่ซับซ้อนและการจัดการด้านสัญญาโดยอัตโนมัติ การแก้ไขหรือต่อสัญญาต่าง ๆ โดยซัพพลายเออร์ จะต้องให้ความร่วมมือในการใช้ระบบเช่นเดียวกันจึงจะสำเร็จ แม้จะมีกระบวนการ E-Procurement ที่ดีเพียงใดแต่ก็ไม่สามารถทำงานร่วมกับระบบของซัพพลายเออร์ได้ การใช้ระบบนั้น ๆ ก็จะไม่ประสบความสำเร็จ

เรื่องต่อไปก็คือการบริหารความเปลี่ยนแปลง เป็นธรรมชาติของมนุษย์ที่ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง แต่เราก็ต้องระหนักร่วมกันว่าไม่สามารถหลีกเลี่ยงความเปลี่ยนแปลงในโลกยุคปัจจุบันได้ เราจึงต้องเปลี่ยนวิธีคิดวิธีการมองสิ่งต่าง ๆ รอบตัวเสียใหม่ และประมวลผลเป็นการกระทำและการตัดสินใจต่าง ๆ เพื่อให้สามารถรองรับต่อความเปลี่ยนแปลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ

มุมมองของนักจัดซื้อต่อซัพพลายเออร์ก็เปลี่ยนไปจากเดิม สมัยก่อนซัพพลายเออร์มาหานักจัดซื้อเพื่อคุยงาน พาไปเลี้ยงอาหาร ส่วนนักจัดซื้อก็ทำหน้าที่กดราคาซื้อให้ต่ำที่สุด และในที่สุดก็ส่งผลให้ซัพพลายเออร์ไม่สามารถส่งของให้ตามเวลาและคุณภาพที่ต้องการได้ วงจรแบบนี้เปลี่ยนไปแล้ว แต่นักจัดซื้อก็ควรระมัดระวังและต้องยอมรับว่าการเปลี่ยนแปลงมีผลกระทบต่อคน ต่อกระบวนการทำงาน และต่อวงจรธุรกิจ เช่น วิกฤตตลาดหุ้น กิจการของซัพพลายเออร์รายใหญ่ต้องล้มหายใจ หรือการก่อเกิดเทคโนโลยีใหม่ ซึ่งมีผลกระทบต่อโครงสร้างกระบวนการทำงาน เราต้องทราบว่าลิสท์เหล่านี้มีผลกระทบต่อจิตใจคน อย่างไรก็ตามการบริหารความเสี่ยง ให้สำเร็จนั้นเป็นไปได้ หากไม่ได้รับการสนับสนุนจากผู้บริหารระดับสูง ศาสตราจารย์ Charles Handy เขียนหนังสือชื่อ The Empty Raincoat เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงโดยเปรียบเทียบกับว่า หากเราโยนกับลงในกะทะร้อน กบจะกระโดดออกมาย่างรวดเร็ว ซึ่งไม่ใช่วิธีการที่เราจะเริ่มการเปลี่ยนแปลง เรายังจะเริ่มโดยการนำกับไปในเหมือนกันน้ำเย็นและนำเหมือนกับไปด้วยไฟ ทำให้กับถูกตั้งทั้งเป็น ซึ่งเป็นวิธีที่เราควรจะบริหารความเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะต้องทำอย่างรวดเร็วฉันไว

E Purchasing



นักจัดซื้อต้องเข้าใจเส้นทางการเปลี่ยนแปลง ยกตัวอย่างเช่น เมื่อมีหัวหน้าใหม่และเข้าสั่งว่าเราต้องเปลี่ยนแปลง โดยขอให้เรามองซับพลายเออร์ในมุมมองใหม่ พนักงานจะตื่นเต้นและรู้สึกอย่างร่วมมือกับการเปลี่ยนแปลง แต่ว่าหลังจากเริ่มการเปลี่ยนแปลงไปสักพัก เริ่มรู้สึกว่าเป็นลิ่งที่ยากท้อแท้และรู้สึกว่ากำลังเดินมาผิดทาง แต่แล้วก็อย่าง ก็จะดูเหมือนว่าเป็นไปได้มากขึ้นและค่อยรู้สึกดีขึ้นเรื่อย ๆ จนเป็นที่พอใจ และเส้นกราฟนี้จะช่วยนักบริหารงานจัดซื้อในการมองว่า ได้บริหารความเปลี่ยนแปลงไปถึงตรงจุดไหน โปรดดูกราฟ Change Management Journey

ในการที่จะเปลี่ยนแปลงมันเราจะต้องได้รับการสนับสนุน จากผู้บริหารระดับสูง โดยต้องแสดงให้ผู้บริหารเล็งเห็นว่าการเปลี่ยนแปลงเป็นไปเพื่อสนับสนุนยุทธศาสตร์โดยรวมขององค์กร

และเป็นไปตามแผนงานของฝ่ายผลิต การเงิน และภาพการระบบการจัดซื้อให้เป็นไปอย่างถูกต้องและตามทันยุคสมัย ซึ่งให้เห็นตัวเลข Cost Saving ที่จะได้รับอย่างเป็นรูปธรรม โดยจะต้องดึงผู้ที่มีส่วนได้เสียต่อการดำเนินธุรกิจทุกส่วนไม่ว่าจะเป็นพนักงานหรือซับพลายเออร์ ให้เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้อง ขอคำแนะนำ สื่อสาร ประสานงานการดำเนินงานตามแผนงาน และขอความร่วมมือในการบริหารจัดการความเปลี่ยนแปลง

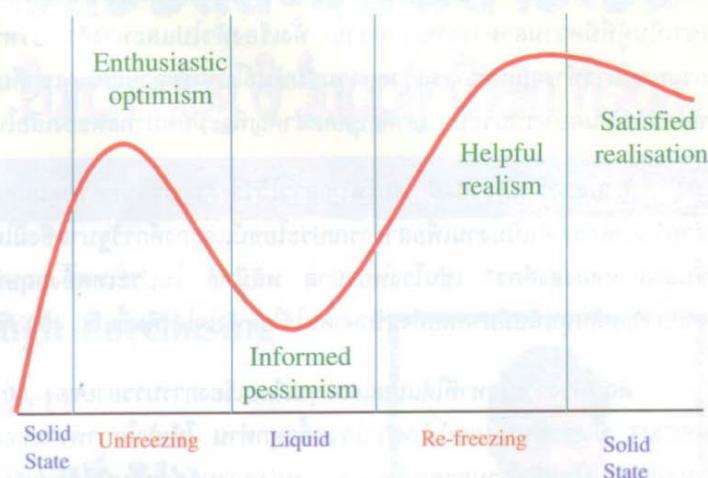
ด้วยการที่จะบริหารงานจัดซื้อและซับพลายอย่างมืออาชีพ คน ๆ นั้นจะต้อง มีลิ่งต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- มีความสามารถหลากหลายด้าน รวมถึงความสามารถในการบริหารงานจัดซื้อ ความสามารถในการจัดการ Supply Chain ซึ่งรวมไปถึงการเลือกซื้อบริการด้าน Logistics การขนส่ง และมีทักษะในการเป็นผู้นำที่ดี
- มีความรู้ที่หลากหลาย และรู้จักควบเพื่อนหรือพันธมิตรที่มีองค์ความรู้ที่ดี อย่าง CIPS และอย่าง PSCMT เป็นต้น
- สามารถดำรงชีวิตอยู่ในโลกของธุรกิจที่มีสภาวะที่ไม่แน่นอนและสามารถทำงานร่วมกับมันได้อย่างสบาย โดยสามารถยืดหยุ่นและเปลี่ยนแผนการทำงานได้ทุกเมื่อหากจำเป็น ไม่ยึดติดกับแผนงานเดิม ๆ
- บริหารจัดการได้หลายรูปแบบ
- คุ้นเคยกับความแตกต่างทางด้านเวลาและวัฒนธรรม สามารถทำงานกับผู้คนหลากหลายเชื้อชาติได้อย่างราบรื่นในยุคของโลกร้อนแคน

- กล้าที่จะคิดนอกกรอบ
- Think Global คือการมองไปในทิศทางเดียวกันทั้งองค์กรระดับใหญ่ไม่ว่าองค์กรจะอยู่ในประเทศใดก็ตาม แต่ Act Local คือการรู้จักปรับใช้ให้เหมาะสม โดยสังเกตและนับถือวัฒนธรรมของแต่ละชนชาติที่บริษัทประกอบการอยู่

การพัฒนาสู่ความเป็นมืออาชีพด้านงานจัดซื้อและซับพลายนั้น ต้องรับรู้ก่อนว่าบัน្តนี้การทำงานของนักจัดซื้อได้เปลี่ยนไปจากเดิมมากเหลือเกิน ตอนนี้ต้องดูแลงานทั้ง Supply Chain ต้องรอบรู้หลายด้าน และสามารถตอบสนองทันต่อเหตุการณ์และมีรูปแบบความคิดเป็นระบบ ไม่ใช่เน้นการทำงานแบบแผนที่เคยเป็นมา ไม่เน้นการทำงานรูปแบบสมัยนี้ แต่เน้นการทำงานเชิงกลยุทธ์ รู้จักสภาวะการณ์ของตลาด สามารถเป็นที่ปรึกษาที่ดีแก่ฝ่ายต่างๆในองค์กรดังรายละเอียดที่แสดงไว้ในกรอบของ Development of Professionals และ P & SM Professionals

CHANGE MANAGEMENT JOURNEY



Development of Professionals

OLD style	NEW style
Process Manager บริหารกระบวนการทำงาน	Knowledge Manager บริหารองค์ความรู้
Operational เน้นการปฏิบัติงาน	Tactical & Strategic เน้นเทคนิคและกลยุทธ์
Administration เน้นการบริหารงาน	Internal Consultancy เป็นที่ปรึกษาของทุกฝ่ายในองค์กร
Conserve & Hold ยึดระเบียบปฏิบัติแบบเดิมๆ	Create & Innovate สร้างสรรค์ทางเลือกใหม่ให้องค์กร
Problem Solver นักแก้ปัญหา	Develop Alternatives นักสร้างทางเลือก
Risk Adverse หลบหนีความเสี่ยง	Risk Managers บริหารความเสี่ยง

P & SM Professionals

Are NOT:	NEW style
Solo Acts การทำงานสายเดี่ยว	Market Aware รู้จักและเข้าใจตลาด
Technical Experts เชี่ยวชาญด้านเทคนิค	Financially Astute ฉลาดและรอบรู้ด้านการเงิน
Lawyers นักกฎหมาย	Good Communicators ผู้สื่อสารที่ดี
Clerical 衙內員	Change Agents ผู้นำการเปลี่ยนแปลง
	Risk Managers ผู้บริหารความเสี่ยง
	Value Generators ผู้สร้างคุณค่าในงานที่ทำ

นักจัดซื้ออิริยาบถที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้บริษัท มักจะเป็นผู้ที่ทำงานอยู่ในระดับสูงขององค์กร กล่าวได้ว่าปัจจุบัน ในองค์กรที่แข็งแกร่งจะต้องมีนักบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายอยู่ในทีมผู้บริหารระดับสูง เขายังเป็นผู้ที่สร้างคุณค่าให้แก่ธุรกิจ เขายังเป็นผู้ที่มีความสามารถหลากหลาย ทั้งเรื่องทั่วไปและทางด้านบริหารจัดการงานจัดซื้อและซัพพลาย เขายังมีความเป็นผู้นำ เป็นผู้ที่เน้นกระบวนการทำงานและการสร้างความสัมพันธ์ในซัพพลายเชน เขายังมีความสามารถในการลดต้นทุนอย่างเป็นรูปธรรม และการบริหารจัดการซัพพลายเชนอย่างเป็นระบบ เขายังคงคุณลักษณะที่จะมีบทบาทลดลงเลี้ยงในระบบการทำงาน และเขาคือคนที่มีความเชี่ยวชาญในระบบการทำงาน

ท่านเซอร์ นิค ชีลลี พอร์ต กล่าวไว้ว่า “การจัดซื้อควบคุมผลกำไรขั้นสุดท้ายของบริษัท” ซึ่ง CIPS เห็นด้วยอย่างยิ่งและเข้าใจว่า สำหรับองค์กรที่ดำเนินงานเพื่อสาธารณะประโยชน์และองค์กรรัฐบาลซึ่งมีตัวหัวใจหลัก คือ “การจัดซื้อควบคุมความสำเร็จ ขั้นสุดท้ายขององค์กร” เช่นโรงพยาบาล พลเมือง ในประเทศไทยที่ได้รับรางวัลการบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายยอดเยี่ยม โดยที่ผลจากการลดต้นทุนนั้นมีมากพอที่จะรักษาคนไข้โรคหัวใจได้เพิ่มขึ้นอีก 40 คนที่เดียว

ดิฉันหวังว่าเนื้อหาที่ได้แปลงและสรุปเรียงเรียงการบรรยายของ Mr. Chris Gallagher ในพิธีการลงนามความเข้าใจระหว่าง CIPS และ PSCMT นี้ จะมีประโยชน์สำหรับนักจัดซื้อทุกท่าน ให้เข้าใจภาพรวมของงานจัดซื้อมืออาชีพยุคใหม่ สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชน แห่งประเทศไทยมีความภาคภูมิใจที่เป็นแหล่งความรู้สำหรับผู้ที่ต้องการก้าวขึ้นสู่ความเป็นมืออาชีพยุคทุกท่าน กิจกรรมทั้งหลายของสมาคมที่ดำเนินมาอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 17 ปีที่ผ่านมาเป็นหลักประกันได้อย่างดี รวมถึงกิจกรรมล่าสุดที่สมาคมของเราได้ลงนามใน MoU กับสถาบัน CIPS อันเก่าแก่ของประเทศไทยอีกด้วย เพื่อร่วมกันสนับสนุนด้านวิชาการ ก็ยังทำให้มั่นใจได้ว่า ความรู้วิชาการทั้งหลายที่สมาคม จะถ่ายทอดออกไปนั้นมีคุณค่าเต็มเปี่ยม

สำหรับท่านที่สนใจจะเข้าร่วมงานนี้ ไม่ว่าจะเป็นการเรียนรู้เพื่อจะเข้าประชานี้ยังบัตรหรือเรียนรู้เพื่อไว้ใช้ทำงาน ขอให้ความมั่นใจแก่ท่านทั้งหลายว่า สมาคมของเรานี้แหล่งคือแหล่งเดียวของประเทศไทยที่มีการเรียนการสอนแบบมืออาชีพอย่างแท้จริง ที่มีวิทยากรของเรามากกว่า 20 คนเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานจริงทั้งสิ้น เรียกว่าเป็นมืออาชีพทุกคน อีกทั้งยังได้รับการฝึกฝน วิชาการเพิ่มเติมจากผู้เชี่ยวชาญต่างประเทศอีกด้วย การเรียนการสอนและการสอบของเราระบุจดีเยี่ยมแน่นักว่ากิจกรรมของทุกประเทศที่ทำในโครงการเดียวกัน

สมาคมของเรามีทั้งหลักสูตรระยะสั้นเพียงวันเดียวหรือสองวัน จนกระทั่งไปถึงหลักสูตรระยะยาวเพื่อรับประกาศนียบัตร ซึ่งมีทั้งของไทยและต่างประเทศ สำหรับหลักสูตรต่างประเทศนั้น เราได้รับสมัครเรียน International Purchasing & Supply Chain Management ของ ITC รุ่นที่ 6 อยู่พอดี ซึ่งหลักสูตรนี้ได้รับการรับรองโดยเป็นนักเรียนรุ่นที่ 3 และสอบผ่านได้รับ Advanced Certificate มาแล้ว ขอบอกได้อย่างเดียวภาคภูมิว่า ความรู้จากที่ทำงานก็มากมายอยู่แล้ว แต่ก็ยังได้รับความรู้ แปลกใหม่เยอะยะเย้อเพิ่มเติมจากหลักสูตรนี้อย่างคาดไม่ถึงทำให้ทำงานได้อย่างมั่นใจว่าสิ่งที่เราทำนั้นถูกต้องตามหลักสากล อีกทั้งยังได้ Networking กับเพื่อนร่วมชั้นอย่างมีคุณค่าทางอาชีพได้ดีมาก รุ่นที่ 6 นี้เราจะได้รับสมัครลิ้นเดือน สิงหาคมนี้ และเริ่มเรียนต้นเดือนตุลาคม ถ้าสมัครรุ่นนี้ไม่ทันก็ต้องรอปีหน้านะครับ กรุณาสอบถามเพิ่มเติมที่สมาคม โทรศัพท์ 02 260 7326~8 หรืออีเมลไปที่ pscmt@thai.org หรือค้นดูในเว็บไซต์ที่ www.pscmt.org ก็ได้

อย่ารอจนความจำเป็นถูกต้อง ดักหน้าแบบ Proactive เอาไว้ก่อนเสมอค่ะ ปลอดภัยที่สุด



บริษัท บี.เอส.พี.ไอ. จำกัด

98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมนตรี 5 ต.ไทรชิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210

โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346

บริการครอบคลุมในด้านงานพิมพ์ และ ออกแบบบรรจุภัณฑ์

มีประสบการณ์ด้านการออกแบบและจัดพิมพ์ กล่อง ฉลาก โบรชัวร์ และอื่นๆ มากกว่า 40 ปี

วิสัยทัศน์



จัดขึ้นและขับเคลื่อนโดย
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 108 ประจำเดือนกันยายน 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



โดย เชี่ยวชาญ รัตนาภรณ์ C.P.M., A.P.P., MCIPS
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Logistics in Thailand โลจิสติกส์ในประเทศไทย

การแข่งขันของธุรกิจปัจจุบันมีความแตกต่างจากอดีตมาก เรายังได้แข่งขันกันในสถานที่แคม ฯ ดังที่เคยทำในอดีต แต่เรากำลังแข่งขันกับคู่แข่งมากหน้าหลายตาในเวทีโลกแบบไร้ขอบเขต บุคคลนี้เราจึงจำเป็นต้องใช้เทคโนโลยีและความรวดเร็วฉับพลันในการติดตามข้อมูลข่าวสาร การถักแนวนวัธีการของตนเองให้แตกต่างเหนือคู่แข่งก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่นำมาใช้ในการแข่งขัน อีกทั้งยังต้องสามารถบริหารด้านทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการให้เสียเปรียบคู่แข่งอีกด้วย รัฐบาลไทยตอนนี้กำลังระดมความคิดและความร่วมมือจากทั้งภาครัฐและเอกชนในการทำให้ธุรกิจไทยสามารถแข่งขันกับผู้อื่นในเวทีโลกได้ และประเด็นหนึ่งที่รัฐบาลไทยกำลังให้ความสนใจคือการศึกษาและพัฒนาอย่างจริงจังเกี่ยวกับโลจิสติกส์

สมาชิกอาจจะยังไม่ทราบว่า ดังแต่ปีที่แล้วและต่อเนื่องเรื่อยมาจนถึงทุกวันนี้ สมาคมของเราได้รับเชิญให้เข้าไปรับฟังเจตนาرمย์และร่วมระดมสมองกับหน่วยงานอื่นทั้งของรัฐและเอกชนเพื่อช่วยกันพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย จนบัดนี้ประเทศไทยได้มีหน่วยงานเพียงตั้งขึ้นมาใหม่ใช้ชื่อว่า “สมาคมโลจิสติกส์ไทย” ซึ่งมีหน้าที่พัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล มีการจัดประชุมนับตั้งแต่ปีที่แล้วจนถึงวันนี้อย่างต่อเนื่องที่เดียว ถ้าผมไม่ติดภารกิจอย่างอื่นผมก็จะเข้าร่วมประชุมเอง แต่บางนัดก็ต้องมีภารกิจทางการให้กรรมการท่านอื่นหรือท่านที่ปรึกษาหรือวิทยากรบางท่านของสมาคมให้เป็นตัวแทนเข้าประชุมแทน อย่างไรก็ตาม ขอขอบคุณผู้อ่านที่ให้เวลาฟัง

เมื่อต้นปีที่แล้ว คณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทย ซึ่งมีนายกรัฐมนตรีเป็นประธาน การประชุม ได้เห็นชอบให้มีการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยเพื่อก้าวไปสู่ความเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียน หรือที่ได้ยินคนพูดกันติดปากว่าต้องการให้ประเทศไทยเป็น “Logistics Hub” โดยเราจะเน้นการสร้างประสิทธิภาพให้สูงแต่มีต้นทุนต่ำ เพื่อเดินทางให้กิจกรรมส่งสินค้าในภูมิภาคนี้เข้ามาใช้ประเทศไทยเป็นจุดเชื่อมโยงให้มากขึ้น ประสิทธิภาพที่เราเน้นคือการบริหารจัดการที่เข้มแข็ง มีการเชื่อมต่อระหว่างรูปแบบการขนส่ง (Intermodal connection) อย่างมีประสิทธิภาพสูง มีศักยภาพในการเชื่อมต่อต่างประเทศ มีการใช้ข้อมูลเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ ๆ อีกทั้งต้องมีผู้ให้บริการ Logistics Service Provider (LSP) ที่เข้มแข็ง



บริษัท เมืองเชียง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยอ่องเอี่ยม ถนนบ้านนา-ตราด แขวงบ้านนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



และต่อมา กพช. ก็มีมติอนุมายให้สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ซึ่งอยู่ว่า สศช. ซึ่งทำหน้าที่เป็นฝ่ายเลขานุการของ กพช. ให้ไปร่วมมือกับสภากองการค้าแห่งประเทศไทย สภาพัฒนาการและนวัตกรรมแห่งประเทศไทย สถาบันส่งเสริมค้า天堂เรือแห่งประเทศไทย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ไปร่วมกันศึกษาและรับฟังปัญหาทางโลจิสติกส์ จากผู้ประกอบการ จากนั้นให้จัดทำข้อเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาให้ได้ข้อยุติ โดยเริ่ง ดังเด่นนี้มา สมาคมของเราร่วมทั้งหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องจึงได้ถูกเชิญตัวไปประชุมเชิงปฏิบัติการกันหลายครั้ง เพื่อร่วมความคิดประมวลปัญหาที่เกิดขึ้นและเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาระบบโลจิสติกส์ของไทย

การแก้ปัญหาโลจิสติกส์อาจมองแยกเป็น 2 ส่วน อย่างแรกก็เป็นการหาให้พบเสียก่อนว่าอะไรบ้างที่เป็นปัญหาและอุปสรรค อะไรบ้างที่เป็น Non-value added cost อีกส่วนก็ต้องดูว่าอย่างให้รู้สึกสนับสนุนหรือช่วยเหลือด้านใดบ้าง มีอะไรอยากให้รู้สึกปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงยกเลิกเพื่อให้การทำงานคล่องตัวขึ้น

ที่ประชุมระบุปัญหาทางด้านบุคลากรว่า ประเทศไทยเรายังขาดกำลังคนด้านโลจิสติกส์เพื่อจะมาสนับสนุนให้เป็น Logistics hub เราประมาณการกันว่าจะต้องสร้างบุคลากรโดยเร่งด่วน 28,000 คน และเราก็มองกันว่าบุคลากรด้านบริหารเองก็ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารโลจิสติกส์แบบองค์รวม (Synchronization & Integration) ประเทศไทยขาดหลักสูตรอบรมวิชาชีพที่ได้มาตรฐานทั้งระดับล้วนและยาว ขาดการจัดทำระบบมาตรฐานคุณวุฒิวิชาชีพ (Certification program) ในระดับต่าง ๆ อีกทั้งจำนวนอาจารย์หรือวิทยากรก็ไม่เพียงพอ

เมื่อมองทางด้านโครงสร้างพื้นฐานประเทศ ที่ประชุมก็มองว่าจุดกระจายสินค้าไม่เพียงพอ อีกทั้งที่มีอยู่บางแห่งก็ไปอยู่ในที่ไม่เหมาะสม ไม่สามารถเชื่อมต่อระหว่าง Mode ได้อย่างมีประสิทธิภาพ การขนส่งทางน้ำก็ไม่มีการพัฒนาหรือลงเสริมอย่างจริงจัง ระบบรถไฟก็ไม่ใช่ประสิทธิภาพ บางที่ก็ตกราก บางที่ตื้นไม่พอ ซึ่งทางถนนที่เข้าสู่แหลมฉบังก็คับแคบและอัด ถนนเข้าเลี้ยวต่อตันบ่อยครั้ง รถตกรถล้ม ลินค์ลุกเฉียบพังเสียหาย

กฎหมายที่เกี่ยวกับน้ำหนักบรรทุก ความสูงของรถบรรทุก ก็กล่าวเป็นอุปสรรคไม่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการดำเนินการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ กฎหมายและวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับพิธีการศุลกากรยังยากกลับขับข้อน อีกทั้งยังมีการปฏิบัติต่ออย่างไม่เท่าเทียมกันอีกด้วย

ทางด้านระบบสารสนเทศและฐานข้อมูล ก็มองกันว่ารัฐบาลไม่มีนโยบายและวิธีการสนับสนุนการใช้ IT อย่างเป็นรูปธรรมชัดเจน ขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ ไม่มีผู้รับผิดชอบทางด้าน Standardization ของฐานข้อมูลระดับชาติให้เป็นมาตรฐานสากล โครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีและเครือข่ายความเร็วสูงมีต้นทุนแพงมาก โดยเฉพาะในพื้นที่ต่างจังหวัด กระบวนการเบี้ยบต่าง ๆ ที่มีอยู่ยังไม่สอดคล้องหรือสนับสนุนธุกรรมทาง e-Commerce

ส่วนด้าน LSP หรือผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ของไทยเรา ก็ให้ข้อมูลว่าขั้นตอนการส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐ ผู้ประกอบการเองก็ขาดความรู้ความชำนาญ รวมทั้งทักษะที่จำเป็นในการดำเนินงาน ซอฟต์แวร์ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจมีราคาสูงมาก ขาด Best practice และ KPI ในการประเมินประสิทธิภาพ ขาดเครือข่ายเชื่อมต่อกับต่างประเทศ

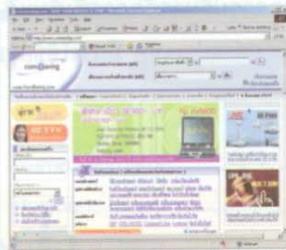
ความร่วมมือของภาคเอกชน 17 องค์กรในการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย



1. สมาคมส่งเสริมค้า天堂เรือแห่งประเทศไทย
2. หอการค้าและสภากองการค้าแห่งประเทศไทย
3. สภาพัฒนาการและนวัตกรรมแห่งประเทศไทย
4. สมาคมธนาคารไทย
5. สมาคมขนส่งสินค้า
6. สมาคมผู้ประกอบการที่ปรับเรือสินค้าและคอนเทนเนอร์
7. สมาคมผู้รับจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ
8. สมาคมเจ้าของและตัวแทนเรือ客轮
9. สมาคมบริหารงานด้านดีเซลและชั้พพลายเชนแห่งประเทศไทย
10. สมาคมเจ้าของเรือไทย
11. สมาคมตัวแทนขนส่งสินค้าทางอากาศไทย
12. สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย
13. สมาคมตัวแทนออกของรัฐอุบลราชธานี
14. สมาคมไทยโลจิสติกส์และการผลิต
15. มูลนิธิโลจิสติกส์และการขนส่ง (ไทย)
16. สมาคมการค้าธุรกิจการบินขนส่งสินค้า
17. เครือข่ายนักวิจัยไทยด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์

www.ComSaving.com

สมัครสมาชิกฟรี! ใช้บริการฟรี! ตลอดเช็ค

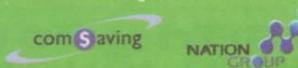


บริษัท มิสซิเนส คอมเมอร์เชียล เน็ตเวิร์กส์ จำกัด
ใบอนุญาต หมายเลข มลตม/เดย กทป. จก. (มหาชน)
เลขที่ 46 พื้นที่ 10 ถนน นาคนา-ตราด, นาคนา กรุงเทพฯ 10260
โทรศัพท์ : 0-2751-5555 ต่อ 6121, โทรสาร : 0-2751-5153
อีเมล : customercare@comsaving.com

ฟรี

★ สมัครสมาชิก
★ ขอใบเสนอราคากันออนไลน์

★ ไม่มีข้อผูกมัดว่าต้องซื้อสินค้า



www.ComSaving.com

นั่นคือข้อสรุปอย่างย่อที่ได้มาจากภาระด้มสมองประชุมกันของหลายหน่วยงานร่วมกัน และล่าสุดก็มีการลงนามร่วมกันของ 17 องค์กรเพื่อจัดตั้ง “สมาคมโลจิสติกส์ไทย” เพื่อเป็นตัวแทนของภาคเอกชนในการร่วบรวมปัญหาด้านโลจิสติกส์ที่เป็นอุปสรรคต่อการอำนวยความสะดวกทางการค้าของประเทศไทย เสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาและแผนงานโครงการ รวมทั้งยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย

สมาชิกควรจะสนใจเรื่องโลจิสติกส์ด้วยนะครับ เพราะการที่ระบบโลจิสติกส์ไร้ประสิทธิภาพ ก็ย่อมทำให้ต้นทุนการดำเนินงานสูง และย่อมส่งผลทำให้การแข่งขันของเราเสียเปรียบ ดังนั้น สมาคมก็จะพยายามทำความคืบหน้ามาเขียนรายงานให้สมาชิกรับเป็นระยะนะครับ

ที่นี้ก็ขออภัยลับมาเรื่องกิจกรรมของสมาคมฯ ของเรานั่ง ล่าสุดเมื่อปลายเดือนสิงหาคม สมาคมฯ ได้นำสมาชิกตลอดซีพจำนวน 40 คนเข้าเยี่ยมชมกิจการของโรงงานประกอบต่อไปตัวที่สำโรงในตอนเช้า และในภาคบ่ายได้เข้าชมบริษัท คุณติเนนตัล บรรจุภัณฑ์ (ไทยแลนด์) จำกัด ที่ถนนบางนาตราด กม.10 สมาชิกพึงพอใจที่ได้เรียนรู้เพิ่มเติมกันอย่างดีวันหน้า

สำหรับเดือนตุลาคมนี้ ฝ่ายกิจกรรมพิเศษของสมาคมฯ จะจัดกิจกรรมมอบให้สมาชิกหลายรายการ วันจันทร์ที่ 3 ตุลาคมจะพาสมาชิกไปเยี่ยมชมสนามบินสุวรรณภูมิอันอีกจาก และเยี่ยมชมกิจการของ Federal Electric ผู้ผลิตเครื่องไฟฟ้า Sharp จากนั้นในวันพุธที่ 19 ตุลาคมจะพาสมาชิกไปเยี่ยมชมกิจการของบริษัท โล้อน (ประเทศไทย) จำกัด ทั้งสองรายการนี้สมาคมฯ เก็บค่าใช้จ่ายเพียงเล็กน้อย เพื่อเป็นค่าเดินทาง ค่าอาหารเช้านราถ และอาหารกลางวันระหว่างทาง ผู้ที่ร่วมงานกรุณาพกบัตรสมาชิกตลอดซีพติดตัวไปด้วย และกรุณาใส่เสื้อยืดของสมาคมด้วย ผู้สนใจโปรดดูรายละเอียดในใบปลิวที่แนบมา

ส่วนรายการที่สามคือ Food for thought หรือรายการอาหารสมอง รายการนี้ฟรีสำหรับสมาชิกตลอดซีพ ซึ่งเป็นการบรรยายครึ่งวันในตอนเช้าของวันพุธที่ 13 ตุลาคม ในเรื่อง Accelerating Supply Chain Performance with Enabling Technologies ซึ่งเป็นการจัดร่วมกันระหว่างสมาคมฯ กับ Electra การบรรยายเป็นภาษาอังกฤษ โปรดดูรายละเอียดที่หน้าหลังสุดของเอกสารนี้

สุดท้าย ขอปิดข่าวลับนี้ให้สมาชิกรับรู้ว่า สมาคมฯ มีการจัดผังการบริหารงานใหม่เพื่อความคล่องตัวและเพิ่มประสิทธิภาพ ดังภาพที่แสดงไว้ หากมีข้อเสนอแนะใด ๆ กรุณาติดต่อที่ 02 260 7326~8 หรือโทรสาร 02 664 0700 หรือส่งอีเมลไปที่ pscmt@thai.org ก็ได่นะครับ



มีปัญหารือเรื่องความรู้ในกระบวนการจัดซื้อและซัพพลายเชน 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: helpdesk@pscmt.org Website:www.pscmt.org

วิสัยทัคค์ จัดซื้อและซัพพลายเชน Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 109 ประจำเดือนตุลาคม 2548 / สำหรับผู้สนใจทั่วไปและสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Globalization of Economy

เศรษฐกิจไร้พรมแดน



โดย อภินันทร์ สมิตะพินทุ Adv. Cert. PSCM (ITC)

อุปนายิก สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

ทันนี้ หัว เมื่อวันที่ 14-19 กันยายน ที่ผ่านมา ผมได้ติดตามนายกสมาคมฯ คุณเชี่ยวชาญ รัตนามหทัยนัน
ไปร่วมงานประชุม The 14th International Federation of Purchasing and Supply Management World
Congress ที่กรุงปักกิ่ง ประเทศจีน อีกทึ่งได้รับอนุญาตให้ติดตามนายกสมาคมฯ เข้าไปสังเกตการณ์การประชุมของ
Council Meeting ของบรรดาตัวแทนสมาคมสมาชิกของ IFPSM (International Federation Purchasing and
Supply Management) ซึ่งมีสมาชิกรวม 43 สมาคมจากทั่วโลกอีกด้วย ซึ่งนายกสมาคมฯ ขอให้มีความสุบ
เหตุการณ์ทั้งหมดถ่ายทอดให้ท่านสมาชิกฟังในชุดสารจดหมายข่าวฉบับนี้

โดยปกติแล้ว IFPSM เขาจะจัดประชุม Council Meeting ปีละครั้ง และจะจัด World Congress ทุก 2 ปี ผมทราบจากท่านนายก
สมาคมฯ ว่าเมื่อ 2 ปีที่แล้วเข้าจัดกันที่อสเตรเลีย แต่ประเทศไทย
ไม่ได้ส่งตัวแทนไปประชุมด้วย ย้อนหลังไปอีก 2 ปีก่อนหน้านั้นเข้าจัดกัน
ที่สวิตเซอร์แลนด์ ตอนนั้นนายกสมาคมฯ ไปร่วมประชุมด้วยโดยได้รับ
เงินอุดหนุนพิเศษจาก IFPSM เป็นค่าเดินทางและค่าที่พัก สำหรับปีนี้
จัดที่กรุงปักกิ่ง ทาง IFPSM ช่วยสนับสนุนเฉพาะค่าโรงแรมให้ท่านนายก
สมาคมฯ การประชุม Council meeting เขาจัดประชุมกัน 2 วันคือ 15-
16 กันยายน จากนั้นก็ต่อตัวยังงานประชุม The 14th IFPSM World
Congress อีก 2 วันคือ 17-18 กันยายน ผมกับนายกสมาคมฯ
ได้ออกเดินทางไปกันตั้งแต่วันที่ 14 จากนั้นวันที่ 16 คุณสมเกียรติ ลีรัตนชจร และ คุณอนพัฒน์ พรรธนະประเทศ จึงเดินทาง
ไปร่วมสมทบเพิ่มความคึกคักให้ทีมประเทศไทย ทั้งสองท่านนี้จะเข้าประชุมเฉพาะ World Congress เท่านั้น รวมความแล้วปีนี้ก็มีคนไทย
ไปร่วมงาน 4 คน

เว็บไซต์ของสมาคม

เปลี่ยนใหม่แล้ว

เข้าชม www.pscmt.org



เข้าใหม่ www.pscmt.or.th



บริษัท เมืองเชียง พลาสติก จำกัด
บริษัท อี.เอ. อี. แอนด์ เอฟ. 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



IFPSM ได้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2517 (ค.ศ.1974) ในประเทศไทย เป็นการรวมตัวกันของ The European Federation of Purchasing และ The American Federation of International Purchasing โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะพัฒนาและเผยแพร่ทักษะด้านๆ ในการจัดซื้อเพิ่มประสิทธิภาพของการทำธุรกิจและเพื่อประโยชน์แก่เพื่อนมนุษย์ ขณะนี้ IFPSM มีสมาชิก 43 สมาคมจากทั่วโลก ซึ่งประกอบด้วยบุคลากรในวงการวิชาชีพจัดซื้อ โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน มากกว่า 200,000 คน รายชื่อสมาชิกแยกตามประเทศ ได้แก่ อาร์เจนตินา ไอร์แลนด์ ออสเตรเลีย บรัสเซล เบลเยียม โปแลนด์ เยอรมันนี ฝรั่งเศส พลิบปินส์ พินแลนด์ เกาหลีใต้ ออสเตรเลีย แคนาดา โครเอเชีย มาเลเซีย สหรัฐอเมริกา โมร็อกโค เม็กซิโก แอฟริกาใต้ นอร์เวย์ โปรตุเกส ญี่ปุ่น สวีเดน สวิสเซอร์แลนด์ ศรีลังกา ไทย ทูนิเซีย สเปน กรีซ สิงคโปร์ นิวซีแลนด์ อังกฤษ อิตาลี อิสราเอล อังกฤษ ชิลี จีน เดนมาร์ก อ่องกง

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทยได้เข้าเป็นสมาชิกประมาณ 10 ปีมาแล้ว ส่วนจีนเพิ่งจะเข้าเป็นสมาชิกเมื่อประมาณ 2 ปีที่ผ่านมา โดยมาในนามของ China Federation of Logistics & Purchasing (CFLP) ประโยชน์ที่บรรดาสมาคมสมาชิกจะได้รับ nok เนื่องจากความรู้และแนวโน้มของงานในวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชน คือการมีความสัมพันธ์กับสมาคมในสายงานจัดซื้อและซัพพลายเชนของต่างประเทศ ซึ่งจะเกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ในวิชาชีพที่ทันสมัย เพื่อเตรียมรับมือให้ทันกับสภาพธุรกิจที่ต้องแข่งขันกันอย่างชนิดถึงพริกถึงขิงในทุกวันนี้

เรายอมรับกันทั่วไปอยู่แล้วว่า เทคโนโลยีและแนวโน้มการจัดซื้อของฝั่งอเมริกาและยุโรป นั้นมีความแตกต่างกันทางเอเชียอยู่มาก การเรียนรู้จากผู้ที่เคยมีประสบการณ์มาก่อนนั่นว่าเป็นที่ทางลัดที่ควรจะทำให้เป็นอย่างยิ่ง เพราะจะทำให้เราพัฒนาต่อยอดกันไปอย่างรวดเร็ว และที่สำคัญในยุคโลกริ่วพร้อมเด่นอย่างนี้ ทุกอย่างพัฒนาและเปลี่ยนแปลงไปรวดเร็วกว่าที่เราคิด การตั้งป้อมรับศึกอย่างต่อเนื่องไม่เพียงพอ เราจำเป็นต้องศึกษาและเข้าใจแนวโน้มของเทคโนโลยี ถ้าเราไม่รู้จะไร้เลย์ว่า เขาคิด เขาทำงาน และพัฒนาเทคโนโลยีไปถึงไหนแล้ว เราถึงจะต้องกินผุ่มเข้าอยู่ร่วมไป ที่กล่าวมาข้างต้นนี้เป็นเหตุผลสำคัญที่สมาคมฯ ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของ IFPSM เมื่อสิบปีที่ผ่านมา

จุดมุ่งหมายที่ IFPSM จัดประชุมบรรดาสมาคมสมาชิกขึ้นทุกปีก็เพื่อจะ update ข้อมูลซึ่งกันและกัน สำหรับปีนี้ที่ประชุมชี้ว่าแนวโน้มของการจัดซื้อคงจะเน้นในเรื่อง CSR - Corporate Social Responsibility บทบาทของนักจัดซื้อและการบริหารงานซัพพลายเชน จะเพิ่มขึ้นจากการที่ต้องรับรับภาระ ภาระบริหารสัญญา ใช้หลัก 6 Rights จะพิจารณาแค่ TCO หรือ Total Cost of Ownership นั่นไม่เพียงพอแล้ว แต่ต้องสนใจในสิ่งต่างๆ ที่จะมีผลกระทบและมีอิทธิพลต่อสังคมอีกด้วย เช่น การพิจารณาในด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental Responsibility) สิทธิมนุษยชน (Human Rights) ความเท่าเทียมกันและการเปิดกว้าง (Equity and Diversity)

เราจะสังเกตได้ชัดเจนว่าบทบาทของนักจัดซื้อสำคัญและกว้างขวางมากขึ้นกว่าแต่ก่อน สอดรับกับแนวโน้มของระบบซัพพลายเชน ที่กำลังเติบโต และที่เห็นได้ชัดถึงการพัฒนาแผนกจัดซื้อและซัพพลายเชนของฝั่งยุโรปและอเมริกาคือ การเปลี่ยนแปลงจากแผนกเล็กๆ ไม่ค่อยมีโครงสร้างภายในเป็นเรื่องที่ CEO สนใจมาก และคนที่ทำงานด้านนักจัดซื้อเปลี่ยนวิธีการทำงานคือทำงานคล้ายกับเป็นนักธุรกิจเข้าทุกวัน จะสามารถพูดจาสื่อสารกับบรรดา CEO และ CFO รู้เรื่องอย่างมาก เรียกได้ว่า Move from Back room to Boardroom กันไปเรียบเรียงนานแล้ว

ก่อนที่พากยุโรป-อเมริกาจะมาถึงจุดนี้ ถ้าหันกลับมามองงานจัดซื้อของบ้านเรา ในแง่ดีก็คือเรามีโอกาสอีกมากที่จะพัฒนานักจัดซื้อของเรา แต่การส่งไปฝึกอบรมอย่างเดียวคงยังไม่พอ และการที่บางบริษัทถึงกับลงมือปรับโครงสร้างองค์กรเพื่อเพิ่มบทบาทให้นักจัดซื้อโดยไม่ได้คิดอย่างจริงจังถึงการพัฒนาที่ยั่งยืนก็เป็นอีกประเด็นที่น่าเป็นห่วง ลองเลิกหลอกด้วยเงื่อน CEO ทำงานคนเดียวแพนก์จัดซื้อในฝันของท่านอยู่แล้ว ลองตั้งใจสร้างความผันให้เป็นจริงกันสักครั้งนะครับ แล้วจะรู้ว่าการมีแผนกจัดซื้อที่เก่งๆ ในบริษัทจะทำให้ท่านสนับสนุนขึ้นอีกเยอะเลย บริษัทที่ประสบความสำเร็จที่พัฒนาแผนกจัดซื้อ ก็เพราะผู้บริหารระดับสูงได้เห็นความสำคัญและจริงใจจริงในการพัฒนาเพื่อให้เกิดเป็นจุดแข็งของบริษัท สำหรับนักจัดซื้อต้องหันกลับมาดามตัวเองว่าทุกวันนี้ในฐานะนักจัดซื้อ ท่านทำประโยชน์อะไรให้องค์กรคุ้มค่ามากน้อยเพียงไหน จะพัฒนาตัวเราให้สอดรับกับการเจริญเติบโตขององค์กรได้อย่างไร นักจัดซื้อต้องเปลี่ยนแปลงตัวเอง ก่อนที่จะให้ความเปลี่ยนนะครับ

มากันทางเอเชียกันบ้างครับ ถึงแม้ว่าจะอยู่ในโซนเดียวกันแต่สมาชิกทางนี้ก็มีพัฒนาการและเทคโนโลยีที่ไม่เท่ากัน ยกตัวอย่างเช่น อินเดียได้ดำเนิน Outsource จำนวนมาก call center มาจาก บริษัท จำนวนมาก และพลิบปินส์ ก็มีแนวโน้มรับงาน outsource จำนวนมากอีกด้วย เพื่อให้เกิดการถ่ายทอดความรู้เหล่านี้ภายใต้กลุ่มเอเชียด้วยกันและอีกทั้งยังเป็นการรวมตัวกันเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองในการร้องขอความช่วยเหลือต่างๆ กับ IFPSM เราจึงมีการกำหนดแผนการดำเนินงานของสมาชิกกลุ่ม Asia Pacific (AP-IFPSM) ที่สรุปร่วมกันจากการประชุมครั้งนี้ 3 ข้อ ดังนี้



- จะแลกเปลี่ยนความรู้ในกลุ่ม AP-IFPSM ด้วยกัน โดยจะจัดรวมบทความและงานวิจัยของแต่ละประเทศเข้าไว้ในที่เดียวกัน โดยจะจัดเป็น Hyper Link ซึ่งสามารถคลิกและสามารถ Link จาก Website ของแต่ละสมาคมฯ ได้
- ทดลองในหลักการที่จะอนุญาตให้แปลบทความลงติพิมพ์ในวารสารของสมาชิกแต่ละประเทศ โดยไม่มีวัตถุประสงค์ทางการค้า
- การจัดประชุมกลุ่ม AP-IFPSM ที่เคยจัดปีล่าครั้งในขณะที่มี Council Meeting นั้น จะเพิ่มเป็นปีละ 2 ครั้ง ดังนั้นจะมี 1 ครั้งที่กลุ่ม AP-IFPSM จะมาพบกันเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้กันเอง บรรดาสมาชิกของสมาคมในภาคพื้น Asia Pacific มีมติขอให้ไทยเร้าช่วยเป็นเจ้าภาพจัดประชุมกลุ่ม AP-IFPSM ครั้งต่อไป ซึ่งนายสมามา ที่ได้ทดลองรับปากไปแล้วว่ายินดีเป็นเจ้าภาพจัดประชุมให้ในกรุงเทพฯ ในเดือนมีนาคมที่จะถึงนี้ ซึ่งก็จะเป็นการพูดคุยกันเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และรวบรวมความต้องการต่างๆ ของสมาชิกกลุ่ม AP-IFPSM นำเสนอให้ IFPSM ได้รับทราบ สมาคมฯ ก็ขอใช้โอกาสนี้แจ้งประชาสัมพันธ์ข่าวให้สมาชิกได้แสดงความคิดเห็นข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อเราจะนำข้อเสนอของท่านทุกท่านรวมและเป็นตัวแทนในการประชุมและเป็นประโยชน์ต่อไป อย่างลับเล็กที่จะร่วมด้วยช่วยกันใช้โอกาสเหล่านี้ให้เป็นประโยชน์นั้นควรนับถือเมื่อจัดการประชุม Council meeting ระหว่างวันที่ 15-16 กันยายน ที่ผ่านมา ที่ผ่านมาได้รับความสนใจและติดตาม

เนื้อหาต่อไปคือเรื่องของการประชุม The 14th International Federation of Purchasing and Supply Management World Congress ซึ่งจัดในวันที่ 17-18 กันยายน ต่อจาก การประชุม Council

Theme ของ World Congress ครั้งที่ 14 นี้คือ Globalization of Economy: Procurement Focusing on China เป็นการเจาะจงลึกมากที่ประเทศไทยจัดโดยเฉพาะที่เดียว แสดงให้เห็นถึงอิทธิพลของเศรษฐกิจจีนที่สำคัญมาก ที่ได้รับการสนับสนุนจากนานาประเทศทั่วโลก

สำหรับ IFPSM World Congress นั้นเข้าจัดขึ้นทุก 2 ปี เริ่มตั้งแต่ปี 1977 โดย 13 ครั้งที่ผ่านมา ก็จะเกี่ยวข้องกับวิสัยทัศน์ใหม่ๆ ที่เทคโนโลยีและนวัตกรรมในการจัดซื้อ การบริหารงานด้านซัพพลายเชนและงานโลจิสติกส์ และแนวคิดของ IFPSM ที่ได้ถูกเผยแพร่และถ่ายทอดในงาน Congress ทุกครั้งตลอดมา

งาน IFPSM ครั้งที่ 14 นี้มีผู้ร่วมงานประมาณ 800 คน มีห้องผู้เชี่ยวชาญจาก IFPSM ตัวแทนจากสถาบันต่างประเทศ เช่น World Bank, US Supply Management Association, UK Royal Purchasing and Supply Academy, Dutch Supply Management Association เป็นต้น วิทยากรก็มาจากบริษัท Multi-national เช่น Shell, Dell, Siemens, DuPont, Peugeot Citroen, Maersk, TNT, BASF, Oracle เป็นต้น

การประชุมครั้งนี้ The China Federation of Logistics and Purchasing (CFLP) เป็นแม่งานโดยมีรัฐบาลจีนเป็นผู้สนับสนุนรายใหญ่ คาดว่าจะมีผู้เข้าร่วมกว่า 10,000 คน ที่จะเดินทางมาเยือนจีน ที่สำคัญคือการจัดตั้งสำนักงาน(IFPSM) แห่งประเทศไทย ที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่จะเป็นศูนย์กลางการซื้อขายและจัดซื้อสินค้าและบริการที่สำคัญที่สุดในประเทศไทย ที่จะช่วยให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าโลกที่สำคัญมาก

ผลของการจัดประชุมระดับโลกเช่นนี้ คาดว่าจะมีผู้เข้าร่วมประชุมส่วนใหญ่ 70-80% เป็นชาวจีนที่มาจากหลายเมืองทั่วโลกทั่วประเทศ ที่เดินทางมาเยือนประเทศไทย ที่สำคัญคือการจัดตั้งสำนักงาน(IFPSM) แห่งประเทศไทย ที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่จะเป็นศูนย์กลางการซื้อขายและจัดซื้อสินค้าและบริการที่สำคัญที่สุดในประเทศไทย ที่จะช่วยให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าโลกที่สำคัญมาก

นอกจากนี้ ยังมีการจัดแสดงนิทรรศการและสัมมนาทางวิชาการ ที่สำคัญคือการจัดตั้งสำนักงาน(IFPSM) แห่งประเทศไทย ที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่จะเป็นศูนย์กลางการซื้อขายและจัดซื้อสินค้าและบริการที่สำคัญที่สุดในประเทศไทย ที่จะช่วยให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าโลกที่สำคัญมาก

นอกจากนี้ ยังมีการจัดแสดงนิทรรศการและสัมมนาทางวิชาการ ที่สำคัญคือการจัดตั้งสำนักงาน(IFPSM) แห่งประเทศไทย ที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่จะเป็นศูนย์กลางการซื้อขายและจัดซื้อสินค้าและบริการที่สำคัญที่สุดในประเทศไทย ที่จะช่วยให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าโลกที่สำคัญมาก

ก่อนที่จะจัดประชุมครั้งนี้ ประเทศไทยได้จัดทำรายงานวิเคราะห์การจัดประชุม IFPSM ที่สำคัญคือการจัดตั้งสำนักงาน(IFPSM) แห่งประเทศไทย ที่จังหวัดเชียงใหม่ ที่จะเป็นศูนย์กลางการซื้อขายและจัดซื้อสินค้าและบริการที่สำคัญที่สุดในประเทศไทย ที่จะช่วยให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าโลกที่สำคัญมาก

ก่อนจะจบบทความนี้ ขอเอาหัวข้อการประชุมที่น่าสนใจมาลงให้อ่านกันเฉพาะหัวข้อก่อน แล้วค่อยถูกันต่อไปว่าจะมีเวลาและโอกาสเขียนขยายความในเรื่องใดอีกในฉบับได้

หัวข้อการประชุมครั้งนี้มีมากมายให้เลือกฟังได้ตามใจชอบ ได้แก่ *China as the world's sourcing and Manufacturing Base, Improve China's Procurement Environment by Developing Modern Logistics Industry, The Current Economic State of China, Understanding Supply Chain Performance through Global Business Surveys, Trade Facilitation and International Logistics Performance, Chinese Enterprises and Global Supply Chain Strategy, From "Made in China" to "Sourcing in China", Development of China's Sourcing Market, Establishing A Procurement Network in China, Automotive Sourcing in China : Challenges and Opportunities, The Establishment of Purchasing Manager Index (PMI) in China and its Impact, Contrast of Purchasing Management between China and Foreign Countries, Innovation & Prospect of Governmental Procurement Model, Centralized Medical Bidding Procurement in China, Collaboration and Sharing : The Developing Trend of Supply Chain Management, Information Sharing and Integration of Supply Chain, How to Manage the Challenges of Incorporating China into Your Global Supply Chain, Sourcing in China - A Destination of a Stop?, Procurement in a Changing World, Effective Management of Supplier Relations - How to work together rather than fighting, New Skills & Competence for a Dynamic Purchasing & Supply Function, The Supporting Supply Chain and the effect on the bottom line, Education and Training in Procurement and Supply Chain Management, China's Logistics Industry Development Focusing on Supply Chain, How to Optimize Purchasing Strategy using Information Technology*



IFPSM จัดเลี้ยงผู้แทนของแต่ละสมาคมสมาชิกหลังจากจบประชุม Council Meeting จากซ้ายคือ เชี่ยวชาญ รัตนามพัฒนา นายกสมาคม, Ken James ประธาน IFPSM ปี 2006-2007, อกนิษฐ์ สมิตะพินทรุ อุปนายกสมาคม, Rick Grimm ประธาน IFPSM ปี 2004-2005



เจ้าภาพจัดเลี้ยงอย่างยิ่งใหญ่ต้อนรับผู้เข้าประชุมทั้ง 800 คน ตัวแทนจากไทยถ่ายรูปร่วมกันหน้าเวที ได้แก่ (จากซ้าย) อกนิษฐ์ สมิตะพินทรุ อุปนายกสมาคม, เชี่ยวชาญ รัตนามพัฒนา นายกสมาคม, ชนพัฒน์ พรรธนบวรเดช วิทยากรสมาคม, สมเกียรติ ลิรัตนชัย ที่ปรึกษาสมาคม



Email : bspaltd@cscoms.com

ประสบการณ์กว่า 40 ปี
ในล้านกาลพิมพ์และออกแบบสื่อ สถาบันบริษัทพิมพ์
รับพิมพ์สิ่งพิมพ์ทุกชนิด ในราคายุติธรรม

บริษัท บี.เอส.พี.ไอ. จำกัด

98/51 หมู่ 11 ถนนพุทธมนตรี 5 ต.ไผ่ลิ่ง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210

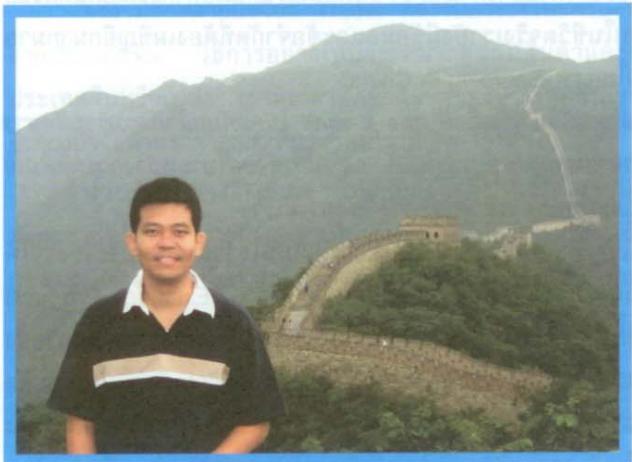
โทร. 0-2811-8343-5 โทรสาร: 0-2811-8346

วิสัยทัศน์



จัดซื้อและซัพพลายเชน
Purchasing & Supply Chain Vision

ฉบับที่ 110 ประจำเดือนพฤษภาคม-ธันวาคม 2548 / สำหรับผู้สนใจวิชาการและนักธุรกิจ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ



โดย อภินิษฐ์ สมิตะพินทร์ Adv. Cert. PSCM (ITC)
อุปนายก สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย

Sourcing in China – Ready? คุณพร้อมที่จะสู่ไปร์ชเชอร์ยัง

จากข้อมูลในการประชุม *The 14th IFPSM World Congress* ที่ประเทศจีนเมื่อเดือนกันยายนที่ผ่านมา สรุปได้ตรงกันอย่างไม่ต้องลังเลหรือสงสัยก็คือเรื่องที่ผู้บริหารทั่วโลกกำลังให้ความสนใจเกี่ยวกับการเลือกแหล่งซื้อและการลงทุนในประเทศจีน เช่นเดียวกับเป็นสองประเด็น สำหรับประเด็นเรื่องการไปลงทุนในประเทศจีนนั้นมักจะเป็นเรื่องของบริษัทระดับ *Multinational* แต่ถ้าเป็นการเข้าไปเลือกแหล่งซื้อจากประเทศจีน จะเรียกว่าทุกบริษัทด้วยที่ต้องการลงทุนนั้นก็ว่าได้ ด้วยเหตุนี้ไม่ว่าจะเป็นโครงการที่ไหน ต่างก็เล็งและติดตามเรื่องราวของจีนกันอย่างใกล้ชิด ซึ่งก็น่าจะเป็นการดีกับตัวเองที่จะไม่ตกบวนรถไฟเที่ยวสำคัญ

ย้อนกลับไปเมื่อต้นทศวรรษที่แล้ว ประเทศทางตะวันตกได้เริ่มเข้าไปสร้างโรงงานในประเทศจีน เพราะว่าค่าแรงที่ประเทศจีนนั้นถูกกว่าค่าแรงที่มีอยู่ในตัวเองเป็นอย่างมาก ทั้งๆ ที่รู้อยู่เต็มอกว่าจะต้องมาพ犹ญกับมาตรการและความยากลำบากหลายอย่างที่ประเทศจีนทั้งในเรื่องการที่จะต้องมาพัฒนาซัพพลายเชน พัฒนาคุณภาพผลิต และจะต้องเลือกแหล่งซื้อตุดดิบในประเทศจีน เพื่อให้เกิดการลดต้นทุนแบบครบวงจรคุ้มค่ากับการลงทุน

ต่อมาเมื่อปลายปี 1990 ราคาวัสดุดิบขยับตัวสูง และค่าแรงก็ปรับสูงขึ้นกว่าเมื่อครั้งที่เข้าไปลงทุนใหม่ๆ ถึง 3 เท่า อีกทั้งปัญหาการขาดแคลนพลังงานก็เริ่มสูงขึ้น และประสบปัญหาพวักข้อจำกัดในการส่งออกที่รัฐบาลจีนได้ตอกล่าวกับบรรดาประเทศต่างๆ แต่กระนั้นก็ตามปัญหาดังกล่าวมิได้ทำให้อัตราการเกิดของ IPO (International Purchasing Office) ลดลง การเข้าไปบุกตลาดจีนและการขยายการผลิตไปที่ประเทศจีนยังคงเป็น 2 เรื่องที่ผู้บริหารทั่วโลกต่างให้ความสนใจ

ขณะนี้ปี 2005 ผู้บริหารได้หยุดคิด และกำลังไตรตรองว่า

- ประเทศจีนยังคงเป็นประเทศที่น่าสนใจในเรื่องของการลดต้นทุนหรือเปล่า
- ระบบซัพพลายเชนของประเทศจีนเป็นอย่างไร
- มีปัจจัยอะไรบ้างที่ควรพิจารณาเพิ่มเติมจากเดิมที่สนใจอยู่แต่เรื่องค่าแรงถูกแสนถูก
- ทักษะและจุดแข็งของนักจัดซื้อของเรามีเพียงพอสำหรับโลกของการซื้อขายแล้วหรือยัง
- จะเกิดอะไรขึ้นกับบริษัท ถ้าเราไม่ไปเลือกแหล่งซื้อจากประเทศจีน



บริษัท เมืองเซ้ง พลาสติก จำกัด
บริษัท เอ็ม. เอส. อินเตอร์แพ็ค จำกัด

ผู้ผลิตภาชนะบรรจุพลาสติกสำหรับ Consumer เครื่องสำอาง อาหาร ยาและบรรจุภัณฑ์ Cosmetic Tube
8/7-8 หมู่ 8 ซอยต่องอี้ม ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ โทร: 2361-6331-4 แฟกซ์: 2361-6329



กลับมาคิดถึงประเทศไทยเรา ทุกวันนี้นักจัดซื้อส่วนใหญ่ได้รับโจทย์ที่ว่าต้องลดราคาดันทุนตุดิบ และจะเริ่มแก้โจทย์ด้วยการ เชิญชัพพลายเออร์เจ้าที่ซื้อยูปัจจุบันมาต่อรองราคา ทั้งผู้ทั้งกลบเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการทำ Cost saving ถ้าโชคดีก็สามารถหน่อย ชัพพลายเออร์ยอมลดราคาให้ บางรายโขไม่ต้องออกแรงเพิ่มโดยการหาชัพพลายเออร์เจ้าใหม่

ครั้นจะไปเลือกชัพพลายเออร์ในประเทศ ลูกน้องก็บอกว่าได้ผลก็แฝงดินทางแล้วไม่เจอชัพพลายเออร์เจ้าไหนเสนอราคากูกว่า เจ้าที่ซื้อยูปัจจุบัน ไหนๆ จะลงแรงทั้งที่และประกันกับกระแสการเลือกซื้อตัวดูดิบจากประเทศไทยนั้นมาแรง เราก็เป็นนักจัดซื้อมือหนึ่ง ในตอนนี้ ก็คงต้องลองดูกันลึกดัง นี้คือ Fight มันคับของหัวหน้าแผนกจัดซื้อ

สมาคมฯได้เป็นสื่อกลางในการรวมรวม และเป็นเวทีการแลกเปลี่ยนความรู้ให้กับสมาชิกมาเป็นเวลากว่า 17 ปี ในช่วง 2-3 ปีหลังมานี้ จะมีคำถามเกี่ยวกับการเลือกแหล่งซื้อจากประเทศจีนมากเป็นพิเศษ บัดนี้จะขอใช้ตัวอย่างคำถาม จากเพื่อนสมาชิกเมื่อทำการเลือกแหล่งซื้อจากประเทศจีน คำตอบที่นำเสนอเป็นพียงแนวทางเท่านั้น การทำงานในชีวิตจริงเรายังมีข้อมูลและข้อจำกัดที่ต้องเผชิญอีกมากมาย ท่านลองตอบคำถามเหล่านี้ไปพร้อมๆกัน และท่านก็คงพอจะประเมินความพร้อมในการ “Sourcing in China”

คำถามที่ 1 - ได้เจอบริษัทแห่งหนึ่งจากอินเดอร์เน็ต อ่านประวัติแล้วดูแล้วน่าเชื่อถือ ลอง E-mail ไปคุยกันแล้วก็สามารถถือสาร กันรู้เรื่องและก็คอมเม้นต์เหมือนกัน และที่สำคัญได้ทำการส่งตัวอย่างมาให้เราทดสอบดูปรากฏว่าใช้ได้ ตอนนี้กำลังอยู่ในระหว่างการตัดสินใจ ทดลองซื้อลินค้า Lot แรก อยากรู้ว่าจะมั่นใจได้อย่างไรว่าจะได้ลินค้าที่มีคุณภาพเหมือนกันที่ตัวอย่างที่ส่งมาให้เรา

คำตอบ - การใช้ลินค้าตัวอย่างในการทดลองซื้อขายลินค้าและใช้เพื่อการทดสอบเป็นสิ่งที่ดี ซึ่งเราจะมั่นใจว่าลินค้านั้นจะใช้งานได้ อย่างแน่นอนถ้าผลิตตามตัวอย่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเป็นตัวอย่างที่อยู่ในสายการผลิตของชัพพลายเออร์อยู่แล้ว (Existing Product) ในการพิจารณาจะต้องเน้นอยู่ 2 เรื่องหลัก คือความเชื่อถือได้ทางวิศวกรรมหรือด้านเทคนิค (Technical Issue) เช่นผลิตภานาหรือยัง วิธีการผลิตน่าเชื่อถือเพียงใด เครื่องไม้เครื่องมือทันสมัยหรือไม่ ประสบการณ์ของผู้ควบคุมงานเป็นอย่างไร มีข้อมูลมากน้อยเพียงใดในการผลิต คำตอบเหล่านี้จะทำให้เรามองภาพด้านเทคนิคออก อีกเรื่องที่เราจะต้องพิจารณาคือเรื่องทางการค้า (Commercial Issue) อาจตั้งคำถามเช่น Product Life Cycle หรือวัยอายุของผลิตภัณฑ์ที่จะซ่อนเขามีนโยบายในเรื่องการผลิตอย่างไร ยังมีแนวโน้มขายได้ในตลาดอีกนานไหม หรือมีท่าทีว่าจะล้าสมัย ตกรุนหรือจะเลิกผลิตหรือเปล่า ลูกค้าหลักคือใคร

หากคำตอบข้างต้นนั้น เราจะประเมินได้ว่าเขามีแนวโน้มที่จะส่งมอบลินค้าให้เราได้อย่างถูกต้องเหมือนกับตัวอย่างที่ให้มาหรือไม่ ถ้าความสามารถของ Drawing มาได้เพื่อทำการอนุมัติก่อนสั่งซื้อก็จะชัดเจนมากยิ่งขึ้น และจะป้องกันปัญหาจากความคลาดเคลื่อนในการผลิต โดยได้ด้วย

ถ้าตัวอย่างที่ส่งมาเป็นการตัดแปลงจากตัวอย่างที่มีอยู่ในสายการผลิต เราจะต้องสอบถามให้ลึกลงไปถึงวิธีการผลิตที่จะใช้จริง และต้องมั่นใจว่าเป็นวิธีการผลิตที่น่าเชื่อถือ อาจต้องมั่นใจว่าลินค้าตัวอย่างจะต้องมาจาก Tooling จริงและจะต้องระวังว่าอาจจะมีปัญหาในการผลิตจริง โดยเพื่อเวลา Lead time ในการสั่งซื้อให้นานอีกดหนึ่ง การใช้ Cross functional team จะช่วยให้เราทำงานได้ คล่องตัวและรอบคอบยิ่งขึ้น

คำถามที่ 2 - ขณะนี้ได้ซื้อลินค้ามาจากประเทศจีนได้ระยะหนึ่งแล้ว สังเกตว่าเริ่มมีปัญหาด้านคุณภาพ และเริ่มจัดส่งช้ากว่ากำหนด การตอบ E-mail ก็ชั่งลงกว่าเมื่อตอนแรกๆ ข้าร้ายกว่านั้นชัพพลายเออร์เจ้าเดิมของเรายังคงเดินอยู่ในเมืองไทยแจ้งมาว่ากำลังจะปิด สายการผลิตของผลิตภัณฑ์นั้นลง เหตุเพราะว่าเราคือลูกค้ารายใหญ่ของเขาระดับต่ำลงอย่างต่อเนื่องในช่วงเวลาที่ผ่านมา ควรจะทำอย่างไร

คำตอบ - อาการอย่างนี้ บางคนบอก สงสัยชัพพลายเออร์จีนคงออกลายให้เห็นแล้วกระมัง อย่าเพิ่งด่วนสรุป บางทีอาจจะ เป็นปัญหาทางเทคนิคก็ได้ ทดลองเดี๋ยวจากข้อมูลที่มีอยู่นั่นคือรับว่า ลินค้านี้น่าจะเป็นลินค้าที่ไม่ค่อยมีใครใช้ มีคุณใช้ข้อมูลเดียว ขนาด คุณลดตัวเลขการซื้อกับชัพพลายเออร์ในประเทศไทยแล้วทำให้ชัพพลายเออร์เขายกเลิกลินค้านี้เลย อันนี้เป็นสาเหตุหนึ่งที่พ่อจะเดาต่อได้อีกว่า เมื่อเวลาที่คุณเลือกชัพพลายเออร์ที่ประเทศไทย ก็คงเกิดอาการตาโตเมื่อเห็นใบเสนอราคา บางครั้งชัพพลายเออร์ทางโน้นก็ไม่ได้ดังใจ หลอกเรานะครับ แต่ด้วยความไม่รู้จักลินค้าเรารอย่างแท้จริงพอก็เลยเสนอราคามาแบบรู้เท่าไม่ถึงการณ์ หรือเรียกว่า Under-estimate เขาก็อาจเกิดอาการตาโตเมื่อเห็นใบเสนอราคานี้ได้ ต้องกลับไปดูที่คำขอใบเสนอราคา หรือ RFQ (Request for Quotation) ดูว่าเราให้ข้อมูลทางเทคนิคเข้าเพียงพอหรือเปล่า และคุณเองก็รู้อยู่แล้วว่า cost structure ของลินค้าของคุณนั้นแพง เพราะอะไร ตัวดูดิบ ค่าแรง หรือค่าการผลิต

ปัญหานี้คงต้องมาดูซื้อเที่ยวว่าลินค้าคุณภาพลดลงนั้นมีสาเหตุที่แท้จริงมาจากอะไร และการสั่งลินค้าล่าช้าอาจจะเป็นเพราะ ชัพพลายเออร์ต้องมาเสียเวลาเพิ่มกับการตัดสินค้าก่อนสั่งมาหรือเปล่า การตอบ E-mail ข้าก็อาจมาจากสาเหตุเดียวกัน คือชัพพลายเออร์ ก็รู้ว่ามีปัญหาแต่ยังคิดไม่ถูกอยู่นั้นเอง

ลองแสดงความดังใจร่วมแก้ปัญหากับเขาดูสักทีครับ ใจเย็นๆ อย่าเพิ่งออกจ้า และหวังว่าคุณจะไม่เจอบัญหาเรื่องการสื่อสารอีกปัญหา หนึ่งนะครับ ขอให้โชคดี

ส่วนชัพพลายเออร์เก่าในเมืองไทยนั้น ลองปรึกษาเข้าดูครับว่าจะผลิตให้เรารึกซัก Lot ได้หรือเปล่า บางชัพพลายเออร์ถึงกับเจรจาขาย เครื่องจักรยกสายการผลิตไปเรียนร้อยแล้ว แต่ส่วนมากจะมีปัญหารือเรื่องขาดตัวดูดิบเสียมากกว่า กรณีนี้อาจจะต้องซ่อมชัพพลายเออร์เจรจา และอาจต้องจ่ายมากขึ้นอีกหน่อย ตัวหัวตัวดูดิบไม่ได้จริงๆ ก็ต้องให้ชัพพลายเออร์ใหม่ส่งตัวดูดิบมาให้เลย

คำถามที่ 3 - ปัจจุบันเรารู้สึกว่าที่ผลิตในประเทศไทย หลังจากที่ลองติดต่อและศึกษาราคางานผู้ผลิตในประเทศจีน พบว่า Trader รายนี้จะมีกำไรอยู่สัก 20-25% ข้อต่อรองอย่างไรก็ไม่ยอมลดราคา บริษัทเรารอขายกลับต้นทุน โดยการไปติดต่อชื้อสินค้าจากผู้ผลิตจีนบ้างแต่เราไม่มีนโยบายที่สั่งชื้อแบบกำหนดจำนวนการสั่งซื้อรายบี คือเราไม่สามารถ Commit ยอดซื้อด้วยตัวเองทราบว่าจะทำอย่างไรดีที่จะทำให้เขายอมขายให้เรา

คำตอบ - คำถามนี้ตอบยากครับ เพราะว่า คุณค่าของคนกลางที่คุณบอกว่าไม่น่าจะให้เขาได้กำไรถึง 20-25% แล้วเราควรจะได้ลักษณะเดียวกัน แต่เราต้องไม่ล้มคิดค่าใช้จ่ายในการที่เข้าด้วยกัน Stock สินค้าเอาไว้บริการคุณ และค่าการบริหาร ความเสี่ยงที่สินค้าชำรุดเสียหายในระหว่างการเดินทาง ค่าความเสี่ยงในการตกรุ่นสินค้า

จริงๆ มีอีกหลายปัจจัยที่ Trader ต้องรับภาระไว้บ้างครับ ลองนึกดูเวลาเรา claim สินค้าจาก trader กับการ claim จากชัพพลายเออร์ จำกประเทศจีน วิธีการอย่างไหนจะเหมาะสมกับสินค้าและธุรกิจของเรา เราเมื่อคนเพียงพอและมีความสามารถที่จะติดตามสินค้าจากประเทศจีนหรือเปล่า เราเมื่อเวลาศึกษาตลาดของประเทศจีนหรือเปล่า แล้ว Trader เข้าตอบสนองความต้องการเราได้ดีแล้วหรือยัง มีเพียงปัจจัยด้านราคายังเดียวหรือเปล่าที่เราคำนึงสนใจ

ส่วนที่บอกว่า Trader ไม่ยอมลดราคาให้เลย เขาไม่เห็นผลประโยชน์ที่เป็นพิเศษหรือเปล่า ถ้าเราซื้อและนำเข้าเองจะต้องมีค่าใช้จ่ายมากกว่านี้หรือเปล่า หรือว่าเขากำหนดราคาเป็นหมูในอย่างไม่มีทางเลือกทางอื่น อาจจะลองเปรียบเทียบราคากับ Trader รายอื่นในประเทศไทยบ้าง ถ้าลงสถานผู้ผลิตจากจีนรายนั้นดูก็ได้ครับว่าเขามี Trader รายไหนแนะนำได้บ้าง เพราะเรามีข้อจำกัดเรื่องกำหนดยอดสั่งซื้อ

คำถามที่ 4 - จะมั่นใจได้อย่างไรว่าชัพพลายเออร์ที่เจ็น ในอนาคตจะไม่ขึ้นราคากลับคงความได้เปรียบการแข่งขันต่อไป

คำตอบ - ต้องพิจารณาปัจจัยของชัพพลายเออร์เป็นหลักเลยครับ ถ้าเขายังคงความสามารถผลิตสินค้าตัวยั่งยืนที่คงที่แน่นี้ได้ก็มีแนวโน้มว่าจะไม่ขึ้นราคากับเรา แต่ก็เป็นคนละเรื่องนะครับ เขารายจะขอขึ้นราคานั้นที่เขามีต้นทุนคงที่ก็ได้ ต้องมองแยกประเด็นไป

ปัจจัยที่จะกระทบต้นทุนการผลิตสินค้าอย่างเช่น ราคาวัสดุต้นที่ชัพพลายเออร์ได้มา ซึ่งก็จะไปอิงกับระดับของความรุนแรงของตลาดที่ขายวัสดุต้น และอำนาจการซื้อของชัพพลายเออร์ของเรา เทคโนโลยีการผลิตที่สามารถคงต้นทุนการผลิตให้ต่ำ ระบบขนส่งหรือระบบโลจิสติกส์ ไม่ว่าจะขายหรือซื้อต้องมีประสิทธิภาพ การสนับสนุนและส่งเสริมของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นกฎระเบียบต่างๆ ที่เอื้ออำนวย และแม้กระทั่งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่มีการสนับสนุนจากภาครัฐ รวมไปถึงความมั่นคงทางการเมืองและเศรษฐกิจ

สำหรับการที่เราจะมั่นใจว่าชัพพลายเออร์จะไม่ขึ้นราคานั้นที่เขามีต้นทุนเพิ่มนั้น เราต้องสร้างและบริหารความสัมพันธ์กับชัพพลายเออร์ให้ดี ต้องบอกว่า ติดตามที่ชัพพลายเออร์มีต้นทุนที่เพิ่มขึ้นแล้วเขายังจะไม่ขึ้นราคากับเรา เอาไว้หาโอกาสพยายามกันเรื่องการบริหารความสัมพันธ์กับชัพพลายเออร์กันต่อตีก่าว่าครับ สรุปค่าตอบข้อนี้ คือเราต้องศึกษาให้มั่นใจว่า จะไม่มีอิทธิพลจากปัจจัยใดๆ มาทำให้ต้นทุนของชัพพลายเออร์ เปลี่ยนแปลง

ที่จริงยังมีคำถามอีกมากมาย ทั้งเรื่องที่เกี่ยวกับเงื่อนไขการซื้อสินค้าต่างประเทศ กฎหมายและการยุติธรรมทางกฎหมาย การตีความพิจัยภาษี การมีช้อยกเว้นต่างๆ สำหรับสินค้าบางจำพวก ที่ยังไม่ได้ยกมาเป็นตัวอย่างในครั้งนี้

ผมมีข้อเสนอให้ทุกท่านช่วยกันคิดครับ ถ้าจะเน้นเพียงว่าซื้อสินค้าให้ได้ราคากลูกค้าที่จริงเป็นเรื่องง่ายมาก เพียงแค่เข้าอินเตอร์เน็ตแล้วลองขอราคาเพื่อนำมาเปรียบเทียบสัก 2-3 รายก็พอจะเห็นทางออกแล้ว แต่ลองคิดต่อไปด้วยนะครับว่า จะทำอย่างไรจะสามารถตัดเลือกชัพพลายเออร์ที่ร่วมทำธุรกิจในระยะยาวและอีกทั้งเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้กับองค์กรอย่างยั่งยืนล่ะ นี่แหละไม่ใช่เรื่องง่าย

ดังนั้นการที่เลือกซื้อวัสดุต้นที่สนใจแต่ราคาถูกเพียงชั่วครั้งชั่วคราวแบบตัวเข้าบ้านนั้น อาจเป็นจุดเริ่มต้นของความล้มเหลวในธุรกิจของท่านก็เป็นได้ การเลือกชัพพลายเออร์ที่สามารถพัฒนาเป็นพันธมิตรและเพิ่มระดับความสามารถของการแข่งขันในระยะยาว ต่างหากที่เราต้องสนใจและวางแผนยุทธิ์ในงานจัดซื้อ

สมาคมฯ จึงขอเป็นส่วนหนึ่งที่กระตุ้นให้เกิดการเพิ่มความรู้ความสามารถในการพิจารณาแหล่งซื้อ ในโอกาสสัมมนา ขอเปิดรับความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ รวมถึงคำติชมท่านสมาชิกที่สนใจ ในหัวข้อการเลือกแหล่งซื้อจากประเทศจีน ไม่ว่าจะเป็นปัญหาบทเรียนที่ได้รับ วิธีการเตรียมพร้อมในองค์กร หรือปัจจัยของความสำเร็จจากการติดต่อค้าขายกับประเทศจีน ขอเชิญท่านสมาชิกส่งความคิดเห็นและข้อเสนอแนะในหัวข้อดังกล่าวมาที่สมาคมฯ ทั้งทาง Discussion Board ในเว็บไซต์ www.pscmt.or.th หรือ email ไปที่ pscmt@thai.org ทางท่านจะติดต่อเป็น Fax ก็ส่งไปที่เบอร์ 0 2664 0700 ครับ

ขอเชิญเข้าร่วมหัวข้อ สมาคมกำลังจะจัดรายการอาหารสมอง (Food for thought) งานพิเศษส่งท้ายปีเก่า เช้าวันอาทิตย์ที่ 27 พฤษภาคมนี้ เปิดให้ทุกคนเข้าฟังฟรี ไม่ว่าจะเป็นสมาชิกหรือไม่ก็ตาม เป็นการเสวนาโดยกลุ่มของ 10 เชียนชามุไรในวงการ ซึ่งจะมากกันว่าในปีหน้านี้นักบริหารงานจัดซื้อและชัพพลายเซ็นกำลังจะต้องเผชิญกับความท้าทายอะไรบ้าง อาจจะเป็นผู้ดำเนินรายการเอง มีถึง 10 ประเด็นหลักที่เราจะอกกันในวันนั้น ถ้าสนใจติดต่อของโดยตรง รายละเอียดอยู่ด้านหลังของจุลสารฉบับนี้นะครับ สัมมนาจัดที่มหาวิทยาลัยอย่างอื่นให้ดี รายการดีๆ ฟรีๆ มีไม่น้อยรออยู่ครับ