

# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ที่ ก ก ย

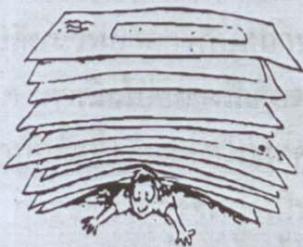
### ตามประสานักจัดซื้อ

**พ**บกันเป็นปีที่ 2 สำหรับจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" เทศกาลส่งท้ายปีเก่าก็ผ่านพ้นไปแล้ว หวังว่าท่านคงจะสนุกสนานกับการฉลองการส่งท้ายปีเก่ากันนะครับ และนี่ก็เข้าสู่ปีใหม่แล้ว (ปี 2540) เราคงต้องเริ่มต้นกับการทำงานที่นักพอสมควรในปีใหม่นี้กับสภาพเศรษฐกิจที่ไม่สู้จะดีนัก ซึ่งทางคณะผู้จัดทำ "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ขอเอาใจช่วยทุกท่านกับการต่อสู้และฟันฝ่าอุปสรรค เพื่อความสำเร็จของท่านและองค์กรต่อไปนะครับ...! อายายอมแพ้... ต้องสู้...

สำหรับการสัมมนาหลักสูตรด้านการจัดซื้อกับสถาบันฝึกอบรมและสัมมนาธรรมบิต ในช่วงปีนี้มีหลักสูตรที่น่าสนใจอย่างมากเช่นกัน คอยติดตามข่าวได้จากจดหมายข่าว "อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" นะครับ

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านจงโชคดีมีความสุขและพบแต่ความสำเร็จ

สวัสดิ์ครับ



# สวัสดีปีใหม่

## 2540 (ปีจอ)



**เชียวชาญ รัตนามัทธณะ**

นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



**พลตรีสุนันท์ โรจนวิภาค**

ประธานจัดงานฉลองสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย



**อภิชัย เจียรอดิศักดิ์**

ประธานจัดงาน 10th APCON 1998

“สวัสดีปีใหม่ครับท่านผู้อ่านทุกท่าน ขออำนาจคุณพระศรีรัตนตรัยและสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในสากลโลกจงดลบันดาลให้ท่านและครอบครัวประสบแต่ความสุขความเจริญรุ่งเรืองตลอดไป”

ข่าวดีปีใหม่สำหรับนักจัดซื้อในประเทศไทย บัดนี้ชมรมนักจัดซื้อไทยได้เปลี่ยนสภาพมาเป็น "สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย" เรียบร้อยแล้วละครับ เมื่อปลายเดือนธันวาคมที่เพิ่งผ่านมานี้เอง

สำหรับท่านที่ยังใหม่ต่อสมาคมฯ ของเราผมขอเล่าย่อ ๆ ว่านักจัดซื้อกลุ่มหนึ่งจำนวน 20 คนได้ร่วมกันก่อตั้งเป็นชมรมฯ ขึ้นมาเมื่อปลายปี

2531 ใช้ชื่อว่า "ชมรมผู้จัดซื้อในอุตสาหกรรมยาอาหารและเครื่องสำอาง" และต่อมาในปลายปี 2533 ชื่อของชมรมฯ ก็เปลี่ยนเสียใหม่กลายเป็น "ชมรมนักจัดซื้อไทย" และในที่สุดเมื่อปลายปี 2539 ก็เปลี่ยนชื่อเป็น "สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย" มีการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายเป็นที่เรียบร้อย

แต่ไม่ว่าจะเปลี่ยนชื่อไปอย่างไร วัตถุประสงค์และกิจกรรมของเราก็คงคงเดิมไม่มีอะไรเปลี่ยนแปลงคือ

1. เป็นศูนย์กลางสำหรับสมาชิกที่จะได้มาแลกเปลี่ยนความรู้ ความชำนาญและความคิดเห็นในการปฏิบัติงานด้านจัดซื้อและบริหารพัสดุ
2. ส่งเสริมความก้าวหน้าในอาชีพงานจัดซื้อและบริหารพัสดุ
3. ร่วมมือกับสถาบันทั้งในและต่างประเทศเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ในงานดังกล่าว
4. เพื่อเผยแพร่ข่าวสาร ความรู้และวิทยาการให้แก่สมาชิกและผู้สนใจทั่วไป
5. เพื่อส่งเสริมและธำรงไว้ซึ่งหลักจริยธรรมในวิชาชีพ
6. ไม่เกี่ยวกับการเมือง

พูดถึงการเผยแพร่ความรู้ นั้น เราเอาทั้งวิทยาการทั้งในประเทศและต่างประเทศมาเผยแพร่ตลอดเวลา บางทีเราก็เชิญวิทยากรของสมาคมจัดซื้อของต่างประเทศมาบรรยายให้ฟังในเมืองไทย หรือบางทีเราก็ส่งคนของเราออกไปฟังที่ต่างประเทศแล้วกลับมาถ่ายทอดให้พวกเราที่ไม่มีโอกาสไปได้รับรู้ และในอีก 2 ปีข้างหน้าสมาคมฯ ของเราจะเป็นเจ้าภาพจัดประชุมงานจัดซื้อนานาชาติระดับเอเชียแปซิฟิกในกรุงเทพฯ ซึ่งเราเรียกย่อ ๆ ว่า 10th APCON-Bangkok ชื่อเต็ม ๆ คือ International Federation of Purchasing and Mate-

rials Management, 10th Asia-Pacific Conference, Bangkok 1998 แนวเนื้อหาในการประชุมคือ Competing for the Future หมายถึงว่า จะจัดซื้อและบริหารพัสดุดูอย่างไรจึงจะอยู่รอดในอนาคต ขอให้คอยติดตามข่าวคราวจากสมาคมฯ ต่อไป งานอันยิ่งใหญ่นี้ **คุณอภิชัย เจริญรอดิศักดิ์** รับเป็นประธานจัดงาน เอาไว้ฉบับหน้า จะเล่าให้ฟังต่อไปว่ามีอะไรดี ๆ บ้าง

กลับมาถึงงานใกล้ตัวก่อนก็แล้วกัน งานฉลองการเป็น "สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย" หลังจากที่อยู่ในสภาพของชมรมมาตั้ง 8 ปีเต็ม ๆ งานฉลองครั้งนี้กำหนดให้มีขึ้นในวันอาทิตย์ที่ 30 มีนาคม 2540 ณ ห้องราชเทวี โรงแรมเอเชีย ถนนพญาไท กรุงเทพฯ จะมีท่านวุฒิสมาชิกมาเปิดงานและกรุณาเป็น Keynote speaker ให้ด้วย จากนั้นจะมีวิทยากรต่าง ๆ อีก 4 ท่านมาบรรยายและอภิปรายให้พวกเราฟังอย่างจุใจ ตั้งแต่เช้าถึงเย็นเป็นต้นว่า **ดร.สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์** หรืออย่าง **อาจารย์สุชุม นवलสกุล** และยังมีผู้บริหารระดับสูงของสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และจากกรรมการค้าภายในมาประกันความรู้ความเห็นและประสบการณ์ในงานจัดซื้อทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล พอตอนเย็นก็มีมัลติวิชั่นและเลี้ยงรับรอง ตลอดงานมีอาหารเลี้ยงพร้อมน้ำชา กาแฟ และชมนิทรรศการสินค้าต่าง ๆ มากมาย พร้อมของแจกของแถม ราคาบัตรใบละไม่กี่ร้อยบาทรวมหมดตั้งแต่เช้าถึงเย็น จัดตารางเวลาของท่านให้ว่างเข้าไฉน่ะครับ อย่าเผลอไปมีนัดกับอย่างอื่นเสียล่ะครับ มิฉะนั้นท่านจะพลาดโอกาสที่หาได้ยากยิ่งเช่นนี้ และใครขอนำสาส์นจากประธานจัดงานมาลงให้ท่านอ่านโดยทั่วกันดังนี้

# สารบัญจาก



**พลตรีสุนันท์ โรจนวิภาค**  
ประธานคณะกรรมการจัดงานฉลองสมาคมฯ

สวัสดีครับท่านสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ก่อนอื่นผมต้องขอขอบคุณสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยที่กรุณาให้เกียรติผมเป็นประธานกรรมการจัดงานฉลองในโอกาสที่ชมรมนักจัดซื้อไทยได้รับอนุญาตให้จัดตั้งเป็นสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยงานนี้จะจัดในวันอาทิตย์ที่ 30 มีนาคม 2540 ณ โรงแรมเอเชีย ถนนพญาไท กรุงเทพฯ การได้รับอนุญาตให้จัดตั้งเป็น **สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย** หรือ **สจท (Purchasing Management Association of Thailand-P.M.A.T.)** นั้นต้องถือเป็นอุบัติการณ์ครั้งสำคัญที่ต้องจดบันทึกไว้ในวงการของผู้ประกอบวิชาชีพจัดซื้ออีกครั้งหนึ่ง เป็นความสำคัญที่มีความหมายอย่างยิ่งยวดว่า ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไปได้มีสถาบันหนึ่งทีนอกจากจะเป็นแหล่งความรู้และเป็นศูนย์กลางที่นักจัดซื้อจะได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อมูลซึ่งกันและกันแล้ว ยังเป็นสถาบันที่ถูกยอมรับให้เป็นตัวแทนหนึ่งเดียวของประเทศไทยตามกฎหมายอีกด้วย อันจะส่งผลให้การติดต่อสื่อสารและแลกเปลี่ยนวิทยากรกับสถาบันจัดซื้อแห่งอื่นในต่างประเทศ ดำเนินไปอย่างมีเกียรติและมีศักดิ์ศรีเช่นเดียวกับสถาบันจัดซื้ออื่นของประเทศที่พัฒนาแล้ว

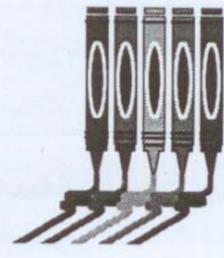
การฉลองการจัดตั้งเป็นสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยนั้นจะจัดขึ้นพร้อมกันกับงาน Pur-

**chasing Month** ซึ่งได้จัดขึ้นเป็นประจำทุกปีในเดือนมีนาคม งานนี้ประกอบด้วยการประชุมทางวิชาการ การแสดงผลผลิตภัณฑ์และนิทรรศการต่าง ๆ ที่น่าสนใจ รวมทั้งงานเลี้ยงฉลองในช่วงเย็นแก่สมาชิกที่มาชุมนุมในวันนั้นด้วย

อย่างไรก็ดี งานฉลองครั้งนี้จะสำเร็จลงอย่างเต็มภาคภูมิมิได้ถ้าขาดความร่วมมือร่วมใจจากบรรดาสมาชิกของสมาคมฯ ทุกท่าน กระผมในนามของประธานคณะกรรมการจัดงานฉลองสมาคมฯ จึงใคร่ขอเชิญชวนสมาชิกทุกท่านได้โปรดสนับสนุนและไปร่วมงานเฉลิมฉลองในครั้งนี้โดยพร้อมเพรียงกัน เพื่อแสดงพลังของนักจัดซื้อให้ปรากฏแก่วงการธุรกิจต่าง ๆ อีกวาระหนึ่ง

พลตรีสุนันท์ โรจนวิภาค  
ประธานจัดงาน

ขอปิดท้ายอรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ฉบับนี้ว่า นอกจากท่านจะติดตามข่าวสารและความรู้ในวงการจัดซื้อและบริหารพัสดุจากเราได้ตามปกติแล้ว ท่านยังสามารถส่งคำถามของท่านมาที่สมาคมฯ ได้โดยตรง เราจะหาผู้รู้ตอบคำถามให้ท่านทุกคำถามและจะนำลงตีพิมพ์ใน..... **"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ"** เพื่อเป็นประโยชน์ต่อนักจัดซื้อท่านอื่นด้วย ส่งแฟกซ์ไปถามเราสิครับที่ สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย 260-7328 หรือจะส่งอีเมลก็ได้นะครับที่ [pmat@bigfoot.com](mailto:pmat@bigfoot.com)



# จัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## หักทายเป็นประธานนักจัดซื้อ

สำหรับเทศกาลในเดือนแห่งความรักคณะผู้จัดทำขอให้ท่านสมาชิกจัดซื้อทุกท่านจงได้รับแต่ความรักที่สดชื่นและสมหวัง...และท่านสมาชิกเชื้อสายจีนทุกท่านก็ขอให้ ชินเจียยู่อี้ ชินนี้ฮวดไช้ ในเทศกาลตรุษจีนด้วยนะ ขอให้เฮง...ขอให้เฮงนะครับ

"อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ" ก็ยังคงให้แนวคิดและความรู้ต่าง ๆ ในแวดวงของการจัดซื้อ เพื่อให้ท่านสมาชิกได้นำไปใช้ประโยชน์ในการทำงานของท่านอยู่ตลอดเวลา หรือท่านที่อยากจะพัฒนาเทคนิคการจัดซื้อตลอดจนศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมในงานจัดซื้อ ก็ขอประชาสัมพันธ์การสัมมนาด้านงานจัดซื้อ โดยทางสถาบันฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ ได้จัดสัมมนาเพื่อตอบสนองความต้องการของท่านทุก ๆ เดือน ไม่ว่าจะเป็นการเจาะต่อร่องในงานจัดซื้อ การวิเคราะห์พ่อค้าในงานจัดซื้อ การบริหารหน่วยงานจัดซื้อ กฎ ระเบียบของงานจัดซื้อและอื่น ๆ อีกมากมายที่เกี่ยวข้องกับงานจัดซื้อ โทรศัพท์ไปคุยกับเราได้นะที่โทร. 912-3057 เรายินดีรับใช้ท่านเสมอ

สุดท้ายนี้ขอให้ท่านจงมีแต่ความรักและความสุขตลอดไปนะครับ

สวัสดิ์ครับ...คณะผู้จัดทำ

# ตอบปัญหา

## ส บ า ชี ก

เงินเจียยู่ชิ เงินเียวาดชิ แต่สมาชิกรับและท่านผู้อ่านทุกท่าน ไม่ว่าจะมียี่ห้อสายเงินหรือเชือกสายอะไรก็ขอให้มั่งมีศรีสุขยิ่ง ๆ ขึ้นไปนะครับ

เป็นไงบ้างครับตรุษจีนปีนี้ได้รับแต่ะเอียดกันก็เดือนมิถุนายน บางท่านยืมร่ำป่านนี้ยังยืมไม่หุบเลย บางท่านก็ทำหน้าบอญุไม่รับ บอกว่าน้อยจัง ยังไงก็แล้วแต่ขอให้อดทนกันไปหน่อยก็แล้วกัน อย่าถึงกับเผาทิ้งเลยนะครับ หากที่ทำงานใหม่ตอนนี้ก็ไม่ใช่ง่ายนะจะบอกให้

สำหรับท่านที่ไม่ได้รับแต่ะเอียด ก็หมายความว่าท่านรับเป็นเงินโบนัสไปตั้งปลายเดือนธันวาคมโน้นแล้ว และบางท่านก็เอาไปใช้หนี้สินหมดเกลี้ยงแล้วด้วย ตอนนี้ก็ตั้งหน้าตั้งตาทำงานกันต่อไปเพื่อรอโบนัสและแต่ะเอียดกันใหม่ใจเย็น ๆ ่น่า รออีกปีเดียวก็ได้แล้ว

รับแต่ะเอียดหรือโบนัสจากบริษัทตามเทศกาลที่ว่านี้ไม่มีใครว่าหรอก แต่ที่ไม่ค่อยดีคือรับมาจากซัพพลายเออร์เพื่อเป็นสินบนในการสั่งซื้อสินค้าเย่น้อย ถ้าไม่มีใครรู้ก็ถือว่าผิดจรรยาบรรณอย่างร้ายแรง ถ้ามีใครรู้ก็มีโทษทัณฑ์กันไปตามระเบียบ เช่น ถูกไล่ออก หรือโดนลงโทษอย่างอื่นสังคมก็ประณามให้เสื่อมเสีย ใครทำไปแล้วก็แล้วกันไป อโหสิกันไป แต่เลิกเสียเถิดครับอย่าทำอีกเลย

ฉบับที่แล้วผมบอกเอาไว้ว่า ใครมีปัญหาอะไรในแวดวงจัดซื้อก็ถามไถ่กันมาได้ หากปัญหาข้อใดที่ผมพิจารณาว่าน่าจะเป็นประโยชน์ต่อท่านผู้อ่านทั่วไปด้วยก็จะขอตอบในจุลสารฉบับนี้ บัดนี้ก็มีคำถามส่งมาหลายข้อ



บางข้อค่อนข้างจะส่วนตัวมากไปหน่อยก็เลยตอบไปเป็นการส่วนตัว บางข้อผมก็ตอบไม่ได้ แต่ก็แนะนำส่งต่อไปให้ผู้รู้ท่านอื่นตอบให้ไปแล้ว สำหรับที่จะเอามาลงพิมพ์ต่อไปนี้เป็นคำถามและคำตอบที่อยากกระจายให้ท่านผู้อ่านรู้ไปพร้อม ๆ กัน เผื่อว่าจะเป็นประโยชน์ในการทำงาน

เพียงแต่ผมจะไม่ระบุชื่อของผู้ถาม แต่บอกได้ว่าคำตอบนั้นผมเป็นผู้ตอบเอง ถ้าท่านใดไม่เห็นด้วยกับคำตอบของผม ก็แสดงความคิดเห็นมาได้นะครับไม่ต้องเกรงใจถือเป็นการแลกเปลี่ยนทัศนคติในการทำงานกัน

คำถามแรกมาจากสุภาพสตรี ที่บริษัทกำลังจะทำความตกลงถึงซัพพลายเออร์ว่า ต่อไปนี้เมื่อมาวางบิลตามระเบียบแล้ว ไม่ต้องเดินทางมารับเช็คเองให้เสียเวลาและเสียสุขภาพจิตอีกต่อไปแล้ว เพราะเมื่อถึงกำหนดจ่าย ทางบริษัทจะทำเช็คและจัดส่งเช็คไปให้ซัพพลายเออร์ทางไปรษณีย์ลงทะเบียน กฎเกณฑ์นี้จะใช้กับซัพพลายเออร์ก็ดีติดมศักดิ์เท่านั้น ถามว่าการที่บริษัททำอย่างนี้จะดีหรือไม่ดีประการใดบ้าง ?

คำตอบคือ ดีครับ ดีมาก ๆ เลย วิธีการเช่นที่ว่ามานั้นคุณไม่ไช่รายแรกหรอก มีคนอื่นทำมาหลายรายแล้ว มีผลดีต่อทุกฝ่ายเลย มีใช้ดีกับซัพพลายเออร์ฝ่ายเดียว ฝ่ายผู้ซื้อก็ดีด้วยนะครับที่ไม่ต้องเสียเวลาให้เจ้าหน้าที่แคชเชียร์มาตั้งโต๊ะจ่ายเช็ค หมดเวลาไปครึ่งวันก่อนวัน ทั้งซัพพลายเออร์และบิลล์คอลเล็คเตอร์มานั่งรอกันหน้าสลอนเหมือนกับมารอรับส่วนบุญวันเท

กระจาด เห็นแล้วสังเวช บอกไม่ถูก บางแห่งแคชเชียร์ทำท่ายังกะเจ้าแม่ตวาดทั้งเด็กและผู้ใหญ่ที่มานั่งรออย่างไม่เกรงใจ "ของคุณเชี่ยยังไม่ออก ไปบอกเค้าแก่เค้าด้วยว่า P.O. กับใบส่งของไม่ตรงกัน พุดหลายรอบแล้วนะเนี่ย ไม่รู้เรื่องรู้อะไรซะที น่าเบื่อ"

ท่านนักจัดซื้อทั้งหลายตอนที่ท่านติดต่อซื้อของจากซัพพลายเออร์นั้น ท่านกับเขาเจรจากันอย่างดี ตอรองกันเพื่อผลประโยชน์ทั้งของฝ่ายเราและทั้งฝ่ายเขา ว่าง ๆ ลองแอบไปสังเกตวันจ่ายเช็คดูบ้างนะครับว่าพฤติกรรม การจ่ายเช็คของบริษัทท่านเป็นประการใด บางบริษัทก็จะเป็นอย่างที่เราให้ฟังข้างต้นคือ มีเสียงตวาดแว๊ด ๆ อยู่ตลอดเวลาเหมือนแม่ตวาดลูกที่มาขอสตางค์ แต่บางบริษัทก็ดีและบางแห่งก็ดียิ่งขึ้นไปอีกโดยการจัดส่งเช็คให้ทางไปรษณีย์เลย

ลืมบอกไปว่าซัพพลายเออร์ที่ติดตลกดีที่พูดถึงนั่นคือซัพพลายเออร์ที่ติดต่อกันมาด้วยดี ส่งของตรงเวลา คุณภาพสินค้าก็ตรงตามสเปค ให้ความร่วมมือกันดีเสมอ ต้นเสมอปลายมาโดยตลอด ใครคิดจะเอาวิธีนี้ไปใช้บ้างก็ไม่สงวนสิทธิ์ครับ

คำถามข้อต่อไปมาจากสุภาพสตรีอีกเหมือนกันถามว่า "ที่ทำงานอยู่เป็นซัพพลายเออร์ได้เงินเดือน 12,000 บาท โบนัส 1 เดือน สวัสดิการต่าง ๆ ก็ปกติเหมือนที่อื่นทั่วไป ทำงานอยู่ที่นี้มา 5 ปีแล้ว เริ่มจากตำแหน่งเจ้าหน้าที่จัดซื้อเพิ่งได้เป็นซัพมาปิกว่านี่เองที่ขึ้นเงินเดือน 5-7% อยากรู้ว่าที่อื่นเขาจ่ายเงินเดือนกันต่ำอย่างนี้หรือเปล่า ช่วยแนะนำหรือหางานที่อื่นให้หน่อยจะได้ไหม?"

คำตอบคือ เงินเดือนคุณต่ำมาก แต่ผมก็หางานใหม่ให้คุณไม่ได้หรอกครับ เงินเดือนที่คุณได้อยู่นี้ต่ำมากครับสำหรับตำแหน่งหัวหน้าแผนกจัดซื้อ แต่ก็นั่นแหละครับคุณจะต้องแน่ใจว่าตัวคุณเองก็มีความรู้ความสามารถในระดับหัวหน้าแผนกจัดซื้อจริง ถ้ารู้ไม่จริงแต่ทางบริษัทเขาแต่งตั้งตำแหน่งเพื่อหลอกให้สบายใจก็เป็นอีกเรื่องหนึ่งวิธีที่คุณจะแน่ใจว่าคุณรู้เรื่องจัดซื้อมากน้อยแค่ไหนก็ลองไปสมัครสอบ C.P.K. หรือสอบ C.P.S.ดูก็ได้ครับ กำลังจะสอบในวันอาทิตย์ที่ 23 มีนาคมนี้แหละครับ

สมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย (ชื่อเดิมคือชมรมนักจัดซื้อไทย) ก็จะได้รับข่าวเรื่องการสอบกันไปแล้ว ถ้าท่านยังไม่ได้ทราบ ก็ติดต่อไปที่สมาคมได้ครับ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 หรือจะส่ง e-mail ไปก็ได้ที่ pmat@bigfoot.com

เรื่องความรู้ความสามารถในการจัดซื้อนั้น ผมเคยพูดไว้ในหลายแห่งแล้วว่า ทิศทางหรือแนวโน้มในการทำงานจัดซื้อที่ทั่วโลกเขาให้ความเห็นกันไว้นั้น จะเป็นแบบที่ว่า จะใช้คนน้อยลง แต่ต้องการผลงานเท่าเดิมหรือมากขึ้น ซึ่งหมายความว่า ต่อไปนี้นักจัดซื้อต้องทำงานเก่งขึ้น มีความรอบรู้ในเทคนิคต่าง ๆ มากขึ้น ประสานงานกับแผนกอื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีได้มากขึ้น ทางที่จะอยู่รอดปลอดภัยในหน้าที่การทำงานได้นั้น ต้องชวนขวยเรียนรู้ตลอดเวลา วิธีการหรือเทคนิคที่ทำอยู่ เมื่อก่อนนี้อาจเป็นวิธีที่ดี ใคร ๆ ก็ยอมรับว่าถูกต้อง แต่วันนี้หรือพรุ่งนี้มันอาจกลายเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องก็ได้ เพราะวิวัฒนาการมันเกิดขึ้นตลอดเวลา ถ้ายังขืนมกมายอยู่กับวิธีเดิม ๆ ที่ใช้ได้แล้วในอดีต เราก็อาจตามคนอื่นเขาไม่ทัน เพราะเขาใช้วิธีใหม่กันไปแล้ว

ส่วนเรื่องที่ให้หางานใหม่ให้ด้วยนั้น ต้องขอเรียนให้ทราบว่าสมาคมฯ ไม่มีนโยบายนี้ครับ ไม่ว่าหาบริษัทให้คนหรือหาคนให้บริษัท เราไม่มีกิจกรรมด้านนี้ครับ ขออภัยอย่างยิ่งที่ไม่สามารถสนองได้

ยังมีอีกสองสามคำถามครับ เป็นคำถามจากสุภาพสตรีทั้งนั้นเลย หมายความว่า สุภาพบุรุษนักจัดซื้อเป็นคนไม่มีปัญหาหรือใจก็ไม่ทราบ หรืออาจเป็นคนปลงตกซะแล้วก็ก็เป็นได้เหมือนกัน เอาไว้ฉบับหน้าค่อยมาตอบกันต่อละครับ

ก่อนจบฉบับนี้ ขอเตือนความทรงจำ อย่าลืมไปร่วมงานฉลองสมาคมฯ ในวันอาทิตย์ที่ 30 มีนาคมนี้ละครับ ที่ห้องราชเทวี โรงแรมเอเชีย มีวิทยากรบรรยาย 5 ท่าน เลี้ยงอาหารและเครื่องดื่ม พร้อมชมนิทรรศการและมีรางวัลแจกเพียบ บัตรใบละ 750 บาทเท่านั้นเองครับ

# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย

ประเทศไทยเรามีเทศกาลเยอะจริงๆ นะครับ เริ่มมกราคม 2540 เป็นวันขึ้นปีใหม่ จะต้องซื้อการ์ดอวยพรซื้อของขวัญให้เพื่อนฝูงหรือญาติผู้ใหญ่ กุมภาพันธ์สัปดาห์แรกเป็นเทศกาลตรุษจีนซึ่งพี่น้องเชื้อสายจีนก็ต้องซื้อของขวัญบรรพบุรุษ ถัดมาสัปดาห์ที่สองเป็นเทศกาลวันแห่งความรัก (วาเลนไทน์ของฝรั่งเขา) เราก็จะต้องซื้อดอกไม้ของขวัญให้กับคนที่เรารักจะในฐานะใดก็ตาม มีนาคมเป็นเดือนที่ว่างวันจกเทศกาล ไม่ต้องซื้ออะไรเป็นกรณีพิเศษ ซื้อกินซื้อใช้กันตามปกติ

อย่างไรก็ตามอรุณสวัสดิ์จัดซื้อ สำหรับท่านสมาชิกยังคงมีเนื้อหาสาระเกี่ยวกับแวดวงจัดซื้อเหมือนเดิม โดยฉบับนี้ อ.เชียววชิระ รัตนามหัทธนะ ตอบปัญหาท่านสมาชิก ส่วนข่าวสารการสัมมนาประจำเดือนยังมีเหมือนเดิมอย่าลืมโทรไปคุยหรือสอบถามข้อมูลต่าง ๆ ได้ที่คณะผู้จัดทำ โทร. 912-3057

# ตอบปัญหา

## สมาชิก



โดย  
**เชียวชาญ รัตบาทกัทธะ**  
นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

**เมื่อ** เดือนที่แล้วมีสมาชิกท่านหนึ่งของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยโทรศัพท์มาหาผมเพื่อจะขอความช่วยเหลือ ซึ่งผมได้ใช้เวลาพูดคุยทางโทรศัพท์ไปเป็นเวลานานพอสมควรแต่ใครจะสรุปเนื้อหาย่อ ๆ มาเล่าให้ท่านผู้อ่านฟังดังนี้ครับ (แต่ขออนุญาตไม่เปิดเผยชื่อ นะครับว่าเป็นท่านผู้ใดที่โทรมา)

**☎** อาจารย์ครับ ผมอยากหาคนมาทำงานจัดซื้อในบริษัทของผมสักคนนึง ผู้หญิงผู้ชายก็ได้อายุ 30-40 ราว ๆ นี้แหละครับ แต่ต้องเก่งเรื่องจัดซื้อต่างประเทศนะครับ

**เชียวชาญ** อัตราเงินเดือนประมาณเท่าไรครับ

**☎** มันก็แล้วแต่ครับ เรายินดีจ่ายให้ตามความเหมาะสมครับ

**เชียวชาญ** ถ้าเอาคนเก่งจัดซื้อต่างประเทศ เงินเดือนก็หลายหมื่นนะครับ คุณพอบอกอัตราคร่าว ๆ ให้พอเป็นโอเคได้ไหมครับว่ายินดีจ่ายเท่าไร

**☎** โอโฮ หลายหมื่นเชียวนะครับ หลายหมื่นนี่ก็หมื่นครับ

**เชียวชาญ** ก็อย่างที่คิดว่าแหละครับคือ มันก็แล้วแต่ ถ้าเก่งไม่มากก็ไม่กี่หมื่น ถ้าเก่งมากก็หลายหมื่นตามความเก่งและประสบการณ์ของเขา

**☎** เหลือเชื่อเลยนะครับ จัดซื้อเนี่ยเหอเงินเดือนสูงขนาดนี้เชียวนะครับ ผมอยากได้เก่งพอสมควร แล้วก็ถือว่าเงินเดือนราว ๆ แปดพันถึงหมื่นสองครับ อาจารย์ช่วยหาให้สักคนซีครับ สมาคมของอาจารย์มีสมาชิกตั้งเกือบสี่พันคน ยังไงช่วยผมหน่อยนะครับ

**เชียวชาญ** เดียวก่อนครับอย่างเพิ่งสรุป ทำไมคุณไม่ลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ล่ะครับ สะดวกและรวดเร็วกว่าเป็นไหน ๆ

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

2

**☎** ค่าโฆษณาแพงครับ แล้วก็ได้นคนไม่ดีด้วย หากจากสมาคมจัดซื้อโดยตรงน่าจะดีกว่านะครับ

**เชียวชาญ** ขอโทษเถอะครับ ผมคงรับปากคุณไม่ได้หรอก เว้นเสียแต่ว่าบังเอิญจริง ๆ ที่ตอนนี้ผมรู้ว่ามีบางคนเขาวางงานอยู่แล้วคุณก็กำลังต้องการคนอยู่พอดี ถ้าเป็นอย่างนี้ละก็ผมจะแนะนำให้ทั้งเขาและคุณรู้จักกันแล้วก็ไปคุยกันเอง ถูกใจหรือไม่ถูกใจผมไม่รับผิดชอบอะไรทั้งสิ้น แต่อยู่ดี ๆ จะให้ผมไปชักชวนคนโน้นคนนี้ให้มาสมัครงานกับคุณละก็ มันผิดจรรยาบรรณของกรรมการสมาคมจัดซื้อครับ

**☎** ทางการให้คนทำมันไม่น่าผิดจรรยาบรรณอะไรนะครับ

**เชียวชาญ** ถ้าคนเขาตกงานอยู่ แล้วผมแนะนำหางานให้เขาก็ไม่ผิดจรรยาบรรณหรอกครับ ดีเสียอีกที่ได้ช่วยให้คนไม่ตกงาน แต่ถ้าผมไปชวนคนที่ทำงานอยู่ในบริษัทของคุณให้ลองไปสมัครงานที่โน่นที่นี้ผมว่าคุณก็คงไม่ชอบใจผมสักเท่าไรใช่ไหมครับ

**☎** ถ้างั้นอาจารย์ประกาศไปในข่าวของสมาคมได้ไหมครับว่าบริษัทหนึ่งต้องการคนมาทำงานจัดซื้อต่างประเทศ ถ้าใครสนใจก็ติดต่อที่อาจารย์หรือที่ผมก็ได้ อย่างนี้จะโอเคหรือเปล่าครับ จะให้ผมจ่ายค่าโฆษณาให้ด้วยก็ไม่รังเกียจครับ แต่อย่าแพงก็แล้วกัน

**เชียวชาญ** ขอบคุณที่จะจ่ายค่าโฆษณาให้ แต่ผิดหลักการของสมาคมอยู่ดีแหละครับ เพราะถ้าผมทำอย่างนั้นผมว่าวงการคงปั่นป่วนกันน่าดู คนคงย้ายงานกันเป็นว่าเล่น สมาคมเลยกลายเป็นต้นเหตุที่ทำให้คนเปลี่ยนงาน แล้วเลยกลายเป็นว่าสมาคมนี้แหละที่ทำลายวงการจัดซื้อ

**☎** ผมพอเข้าใจแล้วละครับ ขอบคุณมากครับ

นั่นคือเรื่องที่เราให้ท่านผู้อ่านทราบโดยทั่วกันครับ แล้วที่  
นี้ผมจะได้ไม่ต้องตอบคำถามแบบเดิมอีกต่อไปที่นี้ก็กลับมาถึงคำถาม  
ที่ท่านผู้อ่านส่งมาและผมยังตอบไม่หมดในฉบับที่แล้ว คำถามต่อไปนี่  
มาจากสุภาพสตรีครับ ถามมาว่า

**เจ้าหน้าที่ดิฉันสงสัยว่า เทคนิคการจัดซื้อนั้นมีหลายรูปแบบ และ  
ต้องเลือกใช้ให้เหมาะสมตาม PLC หรือ Product Life  
Cycle ขอเรียนถามอาจารย์ว่า จะเลือกใช้อย่างไรคะ เพราะดิฉัน  
ถามเจ้าหน้าที่ไปแล้วเหมือนกันแต่เวลาเขาตอบมาดิฉันจับใจความไม่  
ค่อยได้ว่าจะให้ทำอย่างไร เจ้าหน้าที่ดิฉันเป็นคนอเมริกันคะ**

เรื่องนี้ผมขอตอบให้ทราบดังนี้ครับ ก่อนอื่นต้องทำความเข้าใจกับ  
PLC หรือ Product Life Cycle กันก่อนว่ามันคืออะไร PLC  
คือ วงจรชีวิตของสินค้าที่เราผลิตออกมาขายนั่นเอง มันมีอยู่ 5 ชั้น  
ตามหลักการดังนี้ครับ

ชั้นที่หนึ่งเรียกว่า **Design Stage** คือขั้นออกแบบ  
หมายถึงการที่บริษัทของเรากำลังพัฒนาหรือออกแบบสินค้าตัวใหม่  
อาจมีการทดลองตลาดดูในขั้นต้นว่าจะได้รับการยอมรับดีไหมในขั้น  
ต้นนี้จะมีค่าใช้จ่ายเยอะแยะเกี่ยวกับ R&D หรือวิจัยและพัฒนานั่นเอง

ชั้นที่สองเรียกว่า **Introduction Stage** หรือการ  
เริ่มนำออกขายในตลาด ในขั้นนี้อาจขายได้น้อย กำไรอาจจะต่ำหรือ  
บางทีก็ยังขาดทุนอยู่ จะไปรอดหรือไม่ก็ยังไม่แน่ใจนัก คู่แข่งอาจรวม  
ถล่มเอาก็ได้ คนขายก็ยังไม่เก่งในสินค้าใหม่ตัวนี้ คนผลิตก็ยังต้อง  
ผลิตไปแก้ปัญหาไปเพราะยังใหม่อยู่

ชั้นที่สามคือ **Growth Stage** คือยอดขายเริ่มทะยาน  
ขึ้นสู่ท้องฟ้า โดยปกติก็อาจเพิ่มขึ้นเดือนละ 1% เป็นอย่างน้อย ใน  
ขั้นนี้เริ่มเห็นกำไรเป็นกอบเป็นกำ การผลิตการขายเป็นไปอย่าง  
ชำนาญมากขึ้นอาจต้องมีการทำงาน OT กันสุดสุด หรือมีการลงทุน  
เพิ่มเครื่องจักรกันอีก

ชั้นที่สี่เรียกว่า **Maturity Stage** ชั้นนี้ยอดขายก็ยังคง  
เพิ่มสูงขึ้นตลอดเวลาเหมือนกัน แต่ว่าอัตราการเพิ่มของเซลล์จะเป็น  
ไปในลักษณะถดถอยและบางทียอดขายอาจต่ำกว่าปกติเล็กน้อยใน  
บางเดือนในขั้นนี้อาจมีการขายลดราคาตัดราคากันบ้างเพื่อแข่งกับคู่  
แข่งที่เข้ามาใหม่ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตก็ต้องมีการซ่อมแซมกัน  
มากขึ้นเพราะอายุการใช้งานยาวนานแล้ว มีการย้ายกันมากขึ้นเรื่อง  
การลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพื่อความอยู่รอดของสินค้า อาจต้องมอง  
หาตลาดใหม่ ๆ เข้ามาอีก อาจต้องคิดวิธีดัดแปลงรูปแบบสินค้าไป  
บ้างนิดหน่อย

ขั้นสุดท้ายคือ **Decline Stage** ซึ่งจะพบว่ายอดขายลด  
ต่ำลงมากกว่าเดือนละ 1% ตลอดเวลาส่งผลกำไรลดลง อาจสังเกต  
เห็นได้ว่าตัวแทนจำหน่ายของเราเริ่มมองหาสินค้าตัวอื่นมาทดแทน  
สินค้าของเรา รายการโปรโมชั่นต่าง ๆ ที่เคยทำมาก่อนก็เริ่มลดลง  
การพัฒนาสินค้าก็เลิกไปเริ่มไล่เครื่องจักรที่ใช้ผลิต

พอเราเข้าใจ PLC หรือ Product Life Cycle หรือวงจร  
ชีวิตของสินค้าแล้วมันมี 5 ชั้นด้วยกัน ทีนี้ก็มาพูดถึงว่า ในแต่ละชั้น  
ที่กล่าวมานั้นนักจัดซื้อต้องทำอย่างไรบ้าง โดยหลักการทั่วไปแล้วผู้  
ชำนาญการเขากล่าวว่าควรใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ กันตามความเหมาะสม  
ซึ่งบังเอิญมีตัวเลขจากการสำรวจออกมาว่า ส่วนใหญ่เขาจะใช้วิธีต่าง ๆ  
ดังนี้

ในชั้นที่หนึ่งคือ **Design Stage** หรือขั้นออกแบบ  
ทดลองตลาดนั้น บริษัทชั้นนำทั้งหลายจะใช้กลยุทธ์เกี่ยวกับการทำ ESI  
หรือ Early Supplier Involvement คือการนำเอาซัพพลายเออร์เข้า  
มาเกี่ยวข้องปรึกษาหารือตั้งแต่เริ่มต้น และจะใช้ระบบ Single Sourc-  
ing มาก คือใช้ซัพพลายเออร์เจ้าเดียวเท่านั้น ในขั้นนี้มักใช้  
นโยบายจัดซื้อแบบกระจายอำนาจเพื่อความสะดวกรวดเร็ว

ส่วนชั้นที่สอง **Introduction Stage** นักจัดซื้อจะ  
เริ่มมองหาซัพพลายเออร์รายใหม่ถ้าหากเริ่มมองเห็นว่ารายเก่าที่ใช้  
อยู่อาจมีปัญหา ถ้าในกรณีที่เจ้าเก่าไม่มีปัญหาก็คงเริ่มพูดคุยกันถึง  
วิธีการที่จะร่วมมือกันพัฒนาเทคนิควิธีต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจว่าจะทำ  
งานร่วมกันไปได้ตลอดรอดฝั่ง และบางทีก็มีการพิจารณาถึงเรื่อง Make  
or buy analysis ด้วยในขั้นนี้

ชั้นที่สามคือ **Growth Stage** จะเป็นชั้นที่นักจัดซื้อ  
ต้องระดมพลังความสามารถทุกรูปแบบ มีกลเม็ดเด็ดพรายอย่างไร  
ต้องเอามาสาแดงกันหมดใส่หมดพุงทีเดียว ทั้งเทคนิคการประมูล  
การจัดซื้อแบบศูนย์รวมอำนาจแทนที่จะกระจายออกไป การลด Lead  
time ของซัพพลายเออร์ การวัดผลงานของซัพพลายเออร์ การทำ Cer-  
tification program การจับมือเป็นพันธมิตรธุรกิจกับซัพพลายเออร์  
การตกลงซื้อแบบ ระยะยาว การซื้อแบบสองเจ้าควบกันไปแทนที่จะเป็น  
Single source หากเห็นว่าเจ้าเดียวอาจไปไม่รอด การวิเคราะห์คุณ  
ค่าหรือ VA ก็จะมามาใช้ในขั้นนี้ด้วยเพื่อลดต้นทุน การซื้อแบบเก็งกำไร  
ระยะยาวหรือ ที่เรียกว่า **Forward buying** ก็นำมาใช้ด้วย  
มีการทำ **Benchmarking** มีการซื้อแบบ **Blanket order**

ชั้นที่สี่ **Maturity** จะเน้นที่การลดต้นทุนการต่อรองทำ  
สัญญากับซัพพลายเออร์ในระยะยาว

ขั้นสุดท้ายคือ **Decline Stage** นั้น ระบบการจัดซื้อ  
จะกลับไปใช้แบบกระจายอำนาจ

ทั้งหมดนี้คือกลยุทธ์แบบย่อครับ คงจับประเด็นได้ไม่ยากครับ  
ส่วนจะใช้แบบไหนก็อย่าไปติดยึดกับที่ผมตอบมามากนัก แต่คุณ  
ต้องพิจารณาไตร่ตรองด้วยเหตุผลอย่างลึกซึ้ง ถามตัวเองตลอดเวลาว่า  
ทำไมต้องทำอย่างนี้ ทำแล้วจะเกิดประโยชน์หรือข้อดีอย่างไร ถ้าไม่  
ทำอย่างนี้นั้นจะเป็นอย่างไร มันเสียหายตรงไหน ไม่ทำได้ใหม่  
หมั่นถามตัวเองอย่างนี้แหละครับแล้วคุณก็จะทำงานอย่าง Smart ครับ



# อรุณสวัสดิ์ดีจัดซื้อ

จดหมายข่าวรายเดือน/สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

ผ่านพ้นไปแล้วสำหรับ "เดือนเมษายน..." หน้าร้อน หลายคนอาจจะชอบเพราะวันหยุดเยอะดี มีโอกาสได้กลับบ้าน บ้างก็เที่ยวทะเลดื่มด่ำกับกลิ่นอายอันบริสุทธิ์และอยู่กับโลกส่วนตัว เชื่อว่าสมาชิกจัดซื้อหลายท่านไม่พลาดโอกาสงามๆ อย่างนี้ไปซะไหมคะ

ข่าวคราวจัดซื้อฉบับนี้มาถึงมือท่านสมาชิกค่อนข้างล่าช้า ขอเรียนแจ้งถึงแก้ตัวว่า คณะผู้จัดทำติดภารกิจงานฉลองครบรอบ "50 ปี ธรรมนิติ" คณะฉบับหน้าจะกลับมาในเวลาเดิม เพราะอาจารย์เชี่ยวชาญ อาจารย์วิทยากรด้านงานจัดซื้อมืออาชีพร่วมทั้งเป็นคอลัมนิสต์ประจำฉบับได้กล่าวย้ำเสมอว่า สำหรับงานจัดซื้อ "ข่าวสาร ความเคลื่อนไหว สถานการณ์ต่างๆ" ต้องรวดเร็วทันใจ เพราะฉะนั้นคณะผู้จัดทำจึงต้องช้าไม่ได้อีกแล้วค่ะ

และในฉบับนี้นอกจาก อาจารย์เชี่ยวชาญ จะนำข่าวคราวของสมาคมฯ มาฝากแล้ว สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ โดยบริษัท ฝึกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด ได้แจ้งข่าวสัมมนาเกี่ยวกับงานจัดซื้อในกลยุทธ์ต่างๆ ที่น่าสนใจมาด้วย พลิกไปดูรายละเอียดด้านหลัง

พบกันใหม่ในบรรยากาศของแวดวงจัดซื้อ ฉบับหน้า "พฤษภาคม"

สวัสดิ์ค่ะ  
คณะผู้จัดทำ



## สมาคมของเรา ทำอะไรอยู่ ?



เชี่ยวชาญ รัตนามัททนะ

นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

ปลายเดือนมีนาคมที่ผ่านมา มีกิจกรรมของสมาคมบริหารงานจัดซื้ออยู่ 2 อย่างที่อยากจะทำให้ท่านผู้อ่านทราบไว้ อย่างแรกคืองาน **Purchasing Month** และอย่างที่สอง คือ การ **สอบวุฒิบัตร**

งานแรกที่เรียกว่า **Purchasing Month** นั้นทางเรารับหลักการมาจากสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งชาติของประเทศสหรัฐอเมริกา กล่าวคือ เขาขอให้บรรดาสมาคมจัดซื้อของทุกๆ ประเทศร่วมมือกันจัดงานอะไรก็ได้ที่เกี่ยวกับงานจัดซื้อในเดือนมีนาคมของทุกปี เพื่อให้สังคมและธุรกิจทั่วไปได้เห็นความสำคัญของงานจัดซื้อว่าจะสามารถทำประโยชน์ให้แก่หน่วยงานได้อย่างไร ซึ่งสมาคมของเราก็ให้ความร่วมมือจัดกับเขามาตลอดทุกปีตั้งแต่ต้น แต่ปีนี้พิเศษกว่าทุกปี คือ ในงาน **Purchasing Month** ปีนี้เราถือเป็นโอกาสเฉลิมฉลองการจดทะเบียนเป็น "สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย" เสียด้วยเลยทีเดียว และตั้งชื่องานว่า "ก้าวไกลไปกับสมาคมจัดซื้อ" ขยายบัตรให้ผู้ร่วมงานใบละ 750 บาทเท่านั้นเอง

งานนี้ผู้ร่วมงานได้มีโอกาสชมนิทรรศการสินค้าจาก 15 บูธ และได้รับของขวัญของชำร่วยของแจกกันเทียบ ได้มีโอกาสรับรางวัลพิเศษสร้อยคอทองคำหนักเส้นละ 1 บาท 2 เส้น และเส้นละ 1 สลึงอีก 1 เส้น มีอาหารกลางวัน มีคอฟฟี่เบรก และมีค็อกเทลปาร์ตี้ พร้อมร่วมสนุกกับนักร้องและได้ออกไปวาดลวดลายขยับแข้งขยับขาแก้มือยกกันอีกด้วย และที่สำคัญคือได้มีโอกาสฟังการบรรยายจาก 5 วิทยากรคือ ท่านวุฒิสมาชิกดุสิต ศิริวรรณ คุณศิริพล ยอดเมืองเจริญ รองอธิบดีกรมการค้าภายใน คุณมนัส สงวนดีกุล ผู้อำนวยการบริหารสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ดร. สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ นักวิเคราะห์เศรษฐกิจชื่อดัง และ รศ. สุขุม นวลสกุล นักพูดและนักบริหารผู้มีอารมณ์ขันอันฟังเพื่อแย่งแต่เจ็บแสบ

เมื่อเป็นอย่างที่ว่านี่จึงไม่แปลกใจอะไรที่มีผู้ไปร่วมงานกันคับคั่งถึง 250 คน ซึ่งพลตรีสุนันท์ โรจนวิภาต ประธานคณะกรรมการจัดงานครั้งนี้ได้ฝากขอบคุณมายังทุกท่านด้วยที่กรุณาให้ความร่วมมือทั้งผู้ขายบัตร ผู้ซื้อบัตร ผู้มาร่วมงาน ผู้มาออกร้านแสดงสินค้า และผู้บริจาคของขวัญและของรางวัลอันมากมายเหลือเฟือ ทำให้งานครั้งนี้ประสบความสำเร็จสมความมุ่งหมายทุกประการ

สำหรับท่านที่เพิ่งจะได้รู้จักหรือเพิ่งมาร่วมกิจกรรมกับสมาคมฯ อาจจะต้องอยู่ในเรื่องที่มาที่ไปว่าสมาคมฯ นี้มีความเป็นมาอย่างไร ผมก็ขอสรุปแบบย่อที่สุดให้ทราบ ว่า ตั้งแต่เราก่อตั้งกันมา 8 ปีมาแล้ว คือ ในเดือนพฤศจิกายน 2531 ได้ตั้งเป็นชมรมผู้จัดซื้อในอุตสาหกรรมยา อาหาร และเครื่องสำอาง ซึ่งตอนนั้นมีสมาชิกอยู่แค่ 33 คนเท่านั้นเอง ถัดมาอีก 2 ปีคือในเดือนพฤศจิกายน 2533 เราก็เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น ชมรมนักจัดซื้อไทย ซึ่งขณะนั้นเรามีสมาชิกถึง 300 คนแล้ว และล่าสุดคือเมื่อเดือนธันวาคม 2539 เราก็จดทะเบียนเป็น สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ซึ่งตอนนี้มีสมาชิกเกือบ 4,000 คน ทีนี้ก็คงทราบเรื่องราวพอเป็นสังเขปแล้วนะครับ

ทีเล้ามานั้นคืองานที่ผ่านไปแล้วเมื่อวันอาทิตย์ที่ 30 มีนาคมนี้เอง ส่วนอีกงานหนึ่งคือการสอบ C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) และการ

สอบ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) เมื่อวันอาทิตย์ที่ 23 มีนาคม 2540 การสอบอย่างที่ว่านี้สมาคมจัดสอบปีละ 2 ครั้ง คือวันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนมีนาคมและของเดือนกันยายน ถ้าใครต้องการได้ประกาศนียบัตร C.P.K. ก็สอบเพียงวิชาเดียวคือวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ แต่ถ้าใครอยากได้วุฒิปัตร C.P.S. ก็จะต้องสอบถึง 3 วิชาคือวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ วิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร และวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป ตัดสินผลการสอบกันที่ 60%

สำหรับงวดที่เพิ่งผ่านไปเมื่อวันอาทิตย์ที่ 23 มีนาคมนี้ ถือเป็นการจัดสอบครั้งที่ 6 แล้วครับ ผลการสอบสรุปได้ดังนี้

### วิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ

มีผู้สมัครเข้าสอบ 34 คน สอบผ่านเพียง 11 คน คะแนนเฉลี่ยของผู้สอบคือ 56% ผู้ที่สอบได้คะแนนสูงสุดคือ 78% ผู้ที่ได้คะแนนต่ำสุดคือ 38%

### วิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร

มีผู้สมัครสอบ 27 คน สอบผ่าน 12 คน คะแนนเฉลี่ยคือ 57% ผู้ทำคะแนนสูงสุดทำได้ 75% คะแนนต่ำสุดคือ 33%

### วิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป

มีผู้เข้าสอบ 18 คน สอบผ่าน 13 คน คะแนนเฉลี่ย 64% ผู้ได้คะแนนสูงสุดคือ 83% คะแนนต่ำสุดคือ 38%

ตอนนี้สมาคมได้ทำจดหมายแจ้งให้ผู้เข้าสอบทราบผลเป็นรายตัวแล้ว ถ้าผู้เข้าสอบรายใดยังไม่ได้รับจดหมายก็ขอให้ติดต่อกลับไปที่สมาคมได้ครับ โทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328

ท่านคงอยากรู้อยากทราบว่าตอนนี้ทั่วประเทศไทยมีคนได้ C.P.S. และ C.P.K. กันกี่คนแล้ว สถิติเก่าที่ยังไม่ได้รวมผลการสอบในครั้งนี้นะครับ มีผู้ได้ C.P.S. ไปแล้ว 32 คน และได้ C.P.K. อีก 62 คน ถ้ารวมผลการสอบงวดนี้เข้าไปด้วยตัวเลขก็จะสูงขึ้น

### อีกอย่างละ 10 คนโดยประมาณ

เรื่องสุดท้ายที่จะเล่าสู่กันฟังในฉบับนี้ก็คือเรื่องของการจัดประชุมวิชาการจัดซื้อภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก หรือที่เรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า 10th APCON (Asia Pacific Purchasing and Materials Conference) งานนี้สมาคมของเราจะเป็นเจ้าภาพจัดงานในเดือนตุลาคม 2541 (ปีหน้านะครับ) ที่โรงแรมเซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว

งาน APCON นี้เขาจัดประชุมกันทุก 2 ปี มีประวัติความเป็นมาดังนี้

ครั้งที่ 1 จัดที่ สิงคโปร์	ปี 1980
ครั้งที่ 2 จัดที่ นาซีแลนด์	ปี 1982
ครั้งที่ 3 จัดที่ อินเดีย	ปี 1984
ครั้งที่ 4 จัดที่ มาเลเซีย	ปี 1986
ครั้งที่ 5 จัดที่ ออสเตรเลีย	ปี 1988
ครั้งที่ 6 จัดที่ สิงคโปร์	ปี 1990
ครั้งที่ 7 จัดที่ มาเลเซีย	ปี 1992
ครั้งที่ 8 จัดที่ ศรีลังกา	ปี 1994
ครั้งที่ 9 จัดที่ ฮ่องกง	ปี 1996
ครั้งที่ 10 จะจัดที่กรุงเทพฯ	ในปี 1998 (พ.ศ.2541)

และถัดจากนี้คือครั้งที่ 11 จะจัดในปี ค.ศ. 2000 ที่มาเลเซีย

สำหรับครั้งที่ 10 ซึ่งประเทศไทยจะเป็นเจ้าภาพนั้น สมาคมของเราได้ไปประมูลแข่งขันกับคนอื่น เขามาด้วยความยากลำบากเมื่อ 3 ปีที่แล้ว และในที่สุด IFPMM (International Federation of Purchasing and Materials Management) ก็อนุมัติให้เราเป็นเจ้าภาพได้สมใจ ที่นั่นก็จัดซื้อในบ้านเราก็จะมีโอกาสเข้าร่วมประชุมในระดับนานาชาติได้อย่างสะดวกเลย ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายตั้งครึ่งแสนเพื่อจะไปประชุมเมืองนอก เพราะคนจากเมืองนอกจะมาหาเราเองถึงที่นี่

ที่นี่เราก็ต้องตั้งทีมเตรียมทำงานกันเป็นขนานใหญ่ เพราะนี่เป็นงานประชุมระดับประเทศระดับนานาชาติก็ต้องเตรียมงานล่วงหน้ากันข้ามปี มิฉะนั้น

ก็จะพียงพาบเองง่าย ๆ ตอนนี้อย่างไรก็ได้แต่งตั้งให้คุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์ เป็นประธานจัดงานนี้ เรียกตำแหน่งอย่างเป็นทางการว่า Chairman of Organizing Committee ทางบริษัท ชินวัตรฯ ก็รับจะเป็นฝ่ายกองทะเบียนให้ หรือที่เรียกกันเป็นทางการว่า Registrar งานนี้ต้องอาศัยเครื่องคอมพิวเตอร์และทีมงานที่แข็งแกร่งทันสมัย สามารถรับลงทะเบียนได้รวดเร็ว ถูกต้อง และตรวจสอบได้ทันควันไม่ว่าจะเป็นทางโทรศัพท์ โทรสาร อีเมล หรือแม้แต่ทางโฮมเพจในอินเทอร์เน็ต อะไรทำนองนั้น

แต่โปรดทราบว่ สมาคมยังต้องการอาสาสมัครเข้ามาร่วมงานอีกเป็นจำนวนมากมาย ขออย่าว่ามากมาย ไม่ใช่คนสองคน และผู้ที่อาสาเข้ามาช่วยงานนั้นจะต้องมีเวลาที่จะเข้าประชุมกันได้เดือนละครั้งสองครั้งในขณะนี้ และจะถี่มากขึ้นเรื่อยๆเมื่อใกล้วันงาน (ตุลาคม 2541) งานนี้ไม่มีเงินเดือนไม่มีผลตอบแทนเป็นตัวเงิน แต่ท่านจะได้ประโยชน์ในแง่ของการติดต่อสัมพันธ์ในทีมงานทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้มีประสบการณ์ในการทำงานอีกด้วย งานนี้นอกจากท่านจะได้บุญแล้วยังมีเกียรติอย่างยิ่งอีกด้วย โปรดรอฟังรายละเอียดต่อไปว่างานในตำแหน่งใดบ้าง และต้องทำอะไรบ้างในแต่ละตำแหน่งท่านจะได้ตัดสินใจถูกต้องว่าอยากอาสาเข้ามาช่วยในด้านใด

พบกับใหม่ฉบับหน้าครับ ยังมีคำถามรออยู่ที่จะต้องตอบอีก 2-3 ข้อ แต่เห็นว่ายังไม่เร่งด่วนนักก็เลยขอเอาเรื่องราวของสมาคมมาขั้ตรายการไปก่อนครับ ท่านสมาชิกจะรู้ว่าตอนนี้สมาคมของเราทำอะไรกันอยู่



# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

ปีที่ 2 ฉบับที่ 12 พฤษภาคม 2540 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประธานักจัดซื้อ

ช่วงหนึ่งมีโอกาสได้สัมภาษณ์พูดคุยกับคุณอรุณวงศ์ อมาตยกุล ซึ่งทำหน้าที่บริหารดูแล "งานจัดซื้อ" ของบริษัท ยักษ์ใหญ่ว่า "อิตาเลียนไทย" หลายคำถามที่หอบไปเพื่อ ออยากรู้ในสายงานจัดซื้อ แต่มีอยู่คำถามเดียวที่กังขาอยู่มากที่สุดคือว่า บริษัทออกจะใหญ่อ่างนั้น และรับงาน มหาอยู่หลายไซต์ กระบวนการจัดซื้อคงจะยุ่งยากน่าดู ซิท่า แต่ไม่เลย! เมื่อคุณอรุณวงศ์เริ่มอธิบายระบบงาน จัดซื้อของที่นี่ให้ฟังทีละขั้นตอนๆ ทำให้ตัวเองเข้าใจขึ้น มาอย่างอัตโนมัติเลยว่า "งานจัดซื้อ" ต่อให้เป็นองค์กรเล็ก หรือใหญ่ก็ตาม การจัดระบบงานและระบบเอกสารที่ชัดเจน และกำกับเรื่องเวลาเล็กน้อย แค่นี้ก็ไม่เห็นจะต้องยุ่งยาก อะไร และที่สำคัญเจ้าหน้าที่จัดซื้อจะต้องแม่นยำ รอบ คอบ ในการสั่งสินค้าทุกครั้ง ถ้าทำได้แค่นี้ประสิทธิภาพ ของการจัดซื้อจะไปไหนเสีย!

และเคยย้อนกลับมามองตัวเองเหมือนกัน ที่มีอยู่ บางครั้งอยากได้อะไรที่เร่งด่วน แล้วแจ้งฝ่ายจัดซื้อไป ใน ระยะเวลาที่กระชั้นชิดจนเขาแทบตั้งตัวไม่ทัน สุดท้ายตัวเอง ก็ได้ของที่มี "คุณภาพ" ตามระยะเวลาที่ตัวเองต้องการ แล้วใช้มันได้ไม่นาน อันนี้เป็นบทเรียนและข้อควรคำนึง ระหว่างเรากับฝ่ายจัดซื้อเหมือนกันในเรื่องการเตรียมตัว จัดซื้อ

แหม! ฟังอาจารย์เชี่ยวชาญ เล่าถึงประสบการณ์ ที่ไปบรรยายที่ประเทศมาเลเซียมา รู้สึกหดหูเหมือนกัน ที่ตัวเลขสถิติทางด้านการบริหารของประเทศในแถบเอเชีย ประเทศไทยมีนักบริหารที่มีคุณภาพน้อยที่สุด เกิดอะไร ขึ้น! ในเมื่อเราเองก็มีศักยภาพหลายๆ ด้านไม่แพ้พวก เขา เท่าที่เห็นทุกวันนี้นักบริหารทั้งมือใหม่และมืออาชีพ ต่างมุ่งหน้าเข้าห้องฝึกอบรมสัมมนาเพื่อยกระดับตัวเอง กันทั้งนั้น...เป็นไปไม่ได้ที่เราจะด้อยกว่าเขา...ใช่ไหมคะ อาจารย์



สวัสดิ์คะ  
คณะผู้จัดทำ

## คุยเฟื่องเรื่องจัดซื้อ



เชี่ยวชาญ รัตนามัททนะ

นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

เมื่อปลายเดือนเมษายนที่ผ่านมา ผมได้รับเชิญจาก บริษัทจัดสัมมนาในประเทศมาเลเซียให้ไปเป็น วิทยากรบรรยายในงานประชุมวิชาการจัดซื้อเรื่อง **Strategic Purchasing and Partnership Development** ที่โรงแรมนิโก้ กัวลาลัมเปอร์ การสัมมนาครั้งนี้เขาจัด 3 วัน และมีวิทยากรถึง 11 คน ซึ่งเป็นวิทยากรจากสิงคโปร์ 5 คน ที่เหลือก็มาจากอังกฤษ ออสเตรเลีย ฮองกง จีน มาเลเซีย และจากไทยคือผมเองอีกประเทศละ 1 คน

เป็นที่น่าสังเกตว่า เขาใช้วิทยากรจากประเทศของเขาเพียงคนเดียวซึ่งมาจากบริษัท **Shell Malaysia Oil Products** และให้บรรยายเพียงชั่วโมงเดียวเท่านั้น ส่วน อีก 17 ชั่วโมงที่เหลือนั้น ใช้วิทยากรจากต่างประเทศทั้งหมด โดยให้พูดกันคนละชั่วโมงเดียวก็มี 2 ชั่วโมงก็มี สำหรับผมนั้นเขาให้บรรยายตั้ง 3 ชั่วโมง มากกว่าใคร ทั้งหมดเลย

ที่ผมต้องบรรยายถึง 3 ชั่วโมงมากกว่าใครนั้น ไม่ใช่เขาให้เกียรติอะไรเป็นพิเศษหรอก เรื่องของเรื่องก็คือว่าวิทยากรจากสิงคโปร์คนหนึ่งที่จะต้องบรรยาย 1 ชั่วโมง ในวันแรกเกิดติดธุระกะทันหันเลยมาบรรยายไม่ได้ ทางผู้จัดเขาเลยขอร้องให้ผมบรรยายแทน ผมเห็นว่าเป็นหัวข้อเรื่องที่พอจะบรรยายแทนให้ได้ก็เลยรับปากไป ดังนั้น เมื่อรวมกันกับคิวปกติที่ผมต้องบรรยายในวันถัดไปอีก 2 ชั่วโมงก็เลยกลายเป็น 3 ชั่วโมงด้วยประการฉะนี้ และ

ผลที่ตามมาก็คือ แทนที่ผมจะมีโอกาสได้ไปเที่ยวชมเมือง กัวลาลัมเปอร์ที่ผมไม่เคยไปตั้งเกือบ 20 ปีแล้วนั้น ก็เป็นอันอดไปตามระเบียบต้องนั่งชลุกอยู่ในห้องสัมมนาทุกวัน มัวแต่เอ็นดูเขา เอ็นเราก็เลยขาด

ที่ผมบอกว่าคุณน่าจะคิดว่าเขาให้คนมาเลเซียกันเอง บรรยายเพียงชั่วโมงเดียวที่เหลือทั้งหมดให้คนต่างชาติเป็นผู้บรรยายนั้น เพราะเขาต้องการถ่ายทอดเทคโนโลยีแบบตรงไปตรงมาและเร็วที่สุดนั่นเอง การที่มีโอกาสได้ฟังได้สอบถามและแลกเปลี่ยนความรู้ประสบการณ์จากวิทยากรประเทศอื่นๆนั้น ทำให้เขาเกิดการเปรียบเทียบและเรียนรู้ได้เร็วโดยไม่ต้องเสียเวลาลองผิดลองถูกให้เสียเวลา

ผู้ฟังซึ่งเป็นชาวมาเลเซียทั้งหมดนั้น เขามีข้อแตกต่างจากคนไทย 2 อย่างในการเข้าสัมมนานี้ อย่างแรกคือ ภาษาอังกฤษของเขาค่อนข้างดีพอไฟแลบกันทุกคน ซึ่งคนไทยเราแพ้เขาในเรื่องภาษา อีกอย่างหนึ่งคือ พวกเขาไม่กลัวในการร่วมแสดงความคิดเห็นหรือสอบถาม เช่น ขณะที่วิทยากรบรรยายอยู่นั้นบางทีเขาก็สอดแทรกความเห็นหรือถามขึ้นมาตรงกลางคันเลยทีเดียว และถ้าวิทยากรตอบคำถามยังไม่เคลียร์เขาก็ไม่เกรงใจที่จะซักถามต่อไปหรือบางทีก็แสดงความคิดเห็นที่ขัดแย้งกับวิทยากร มีการถกปัญหากันจนกว่าจะโอเคนั่นแหละถึงจะยอมหยุด เรื่องนี้ก็ต่างกับคนไทยเราซึ่งถึงแม้จะไม่ค่อยเข้าใจในเรื่องที่ฟังก็จะทำท่าเป็นเข้าใจเพื่อรักษาเชิงเอาไว้ก่อน หรือแม้จะเข้าใจในเรื่องที่ฟังแต่ไม่เห็นด้วยก็จะเกรงใจวิทยากรไม่อยากจะโต้แย้งอะไรด้วยเป็นต้น เรื่องนี้ผมถือว่าเป็นเรื่องใหญ่และเกิดการได้เปรียบเสียเปรียบในการเรียนรู้อย่างยิ่งระหว่างคนไทยกับคนมาเลเซีย

เมื่อไม่นานมานี้สถาบันแห่งหนึ่งในฮ่องกงชื่อว่า PERC หรือ Political and Economic Risk Consultancy ได้เปิดเผยตัวเลขเกี่ยวกับคุณภาพของคนในระดับนักบริหารและคนในโรงงานของประเทศต่างๆ ในแถบเอเชีย เขาบอกว่าประเทศไทยมีจำนวนนักบริหารมืออาชีพน้อยกว่ามาเลเซีย และคุณภาพก็ด้อยกว่าอีกด้วย ลองดูตัวเลขในตารางที่แสดงไว้ซึ่งรับ วิธีการอ่านนั้นให้ใช้วิธีดูตัวเลข ถ้าหมายเลข 1 ก็หมายความว่าจำนวนคนมากหรือคุณภาพดีมากหรือเงินเดือนค่ามาก ถ้าเลข 5 ก็เป็นขนาดปานกลาง ถ้าเลข 10 ก็หมายถึงจำนวนน้อยมากหรือคุณภาพแย่มากหรือเงินเดือนสูงมาก

ถ้าดูตามตารางที่ PERC เขาทำไว้ นั้น ก็หมายความว่านักบริหารของไทยเรามีจำนวนน้อยกว่าและคุณภาพก็ต่ำกว่ามาเลเซีย อีกทั้งเงินเดือนก็ต่ำกว่า ส่วนคนทางฝ่ายผลิตของไทยเรามีเยอะกว่ามาเลเซียแต่คุณภาพสู้มาเลเซียไม่ได้และเงินเดือนก็ต่ำกว่าของมาเลเซีย

ผมดูตารางนี้แล้วก็ยังไม่หายงงจนบัดนี้ มันหะแมงยังไม่ทราบ ครั้นจะเถียงก็เถียงไม่ออกเพราะผมก็ไม่เคยลงมือสำรวจเองจะได้โต้แย้งกันได้ว่าอะไรเป็นอะไร ยังไง

	นักบริหาร			ฝ่ายโรงงาน		
	จำนวน	คุณภาพ	เงินเดือน	จำนวน	คุณภาพ	เงินเดือน
จีน	10	10	1	1	5	1
เวียดนาม	5	10	1	1	3	1
มาเลเซีย	5	5	5	3	3	3
อินโดนีเซีย	10	10	2	1	5	2
ไทย	10	10	4	2	4	1
ญี่ปุ่น	1	1	10	10	1	10
สิงคโปร์	10	1	8	10	1	8
ไต้หวัน	10	1	9	10	1	8
ฮ่องกง	10	1	10	10	1	8
เกาหลีใต้	10	5	9	8	1	7
ฟิลิปปินส์	1	3	1	1	3	2

ก็ให้เกียรติเขาไว้ก่อนก็แล้วกัน เพราะของเขาเป็นสถาบันที่ทั่วโลกเชื่อถือและยกย่องว่าเป็นกลาง คงต้องรับฟังไว้เหมือนกัน

ที่ผมไม่ค่อยจะเห็นด้วยกับผลการสำรวจนี้เป็นเพราะว่า ผมเชื่อมาแต่ไหนแต่ไรแล้วว่าคนไทยเราแพ้สิงคโปร์และแพ้เกาหลีแพ้ญี่ปุ่น แต่คนไทยเราเก่งกว่ามาเลเซียแน่นอนยกเว้นฟุตบอลกับเซปักตะกร้อที่ผลัดกันแพ้ผลัดกันชนะ

โดยเฉพาะอย่างยิ่งอีกตอนที่ผมไปบรรยายที่มาเลเซียเมื่อปลายเดือนเมษายนนี้ก็ยิ่งชัดเจนมากเข้าไปใหญ่ ผู้ฟังซึ่งเป็นชาวมาเลเซียทั้งหมดมีระดับผู้จัดการและผู้อำนวยการราวครึ่งหนึ่ง อีกครึ่งหนึ่งเป็นระดับผู้ช่วยผู้จัดการและระดับหัวหน้า แต่ไม่น่าเชื่อว่าหัวข้อเรื่องที่เขาจัดสัมมนากันนั้นเป็นเรื่องที่ผมไม่เห็นว่ามันจะดีเด่นน่าสนใจอะไรกันนักหนา บางหัวข้อจัดกันในเมืองไทยเราจนเอียนไปหมดแล้ว แต่ผู้ฟังของเขายังตั้งอกตั้งใจฟังกันเอาเป็นเอาตายยังกับว่าเกิดมาเพิ่งเคยได้ยินยังงี้ยังงั้นเลยทีเดียว แล้วอย่างนี้จะว่ามาเลเซียเก่งกว่าไทยเราได้ยังไง

เอาละครับเล่าเรื่องเมืองนอกให้ฟังพอหอมปากหอมคอแล้ว ทีนี้ก็วกกลับมาเรื่องงานจัดซื้อในประเทศไทยเราบ้าง สมาชิกท่านหนึ่งถามมานานแล้วและก็ตอบเป็นการส่วนตัวไปนานแล้วเหมือนกัน แต่เพิ่งจะมีโอกาสเขียนมาเล่าสู่กันฟังในฉบับนี้ก็คือ ถามมาว่าตอนที่ผมไปออกที่บรรยาย Esso Business Talk ที่ไอบีซีของ 3 ตอนปลายปีที่แล้ว และผมได้พูดว่า นักจัดซื้อควรคบกับ Supplier โดยยึดหลักว่าจะต้อง Keep the supplier at arm's length นั้น หมายความว่ายังไงกันแน่ จะให้คบใกล้ชิดหรือไม่ใกล้ชิดเพราะการคบกับ Supplier โดยให้อยู่ห่างกัน 1 ช่วงแขนนั้นฟังแล้ว ไม่

แน่ใจว่าจะเอายังไงกันดี

ผมอยากจะชี้แจงให้ชัดเจนว่าการคบค้ากับ **Supplier** โดยให้อยู่ห่างกัน 1 ช่วงเวลานั้น เป็นเพียงการเปรียบเปรยว่า ท่านไม่ควรจะใกล้ชิดสนิทสนมกับเขาจนซี้แ่งเก้าย่ำกึกหรือจนแกะไม่ออก เพราะมันจะเกิดการอึดถือถือเวลาที่เราจะรีเช็คสินค้าของเขา เราจะเกิดการเกรงใจและเห็นใจเมื่อจะต่อราคา และในกรณีที่เราจะตัดเขาออกจาก **Supplier List** ก็จะไม่ลงเพราะเกิดจากเราใกล้ชิดติดปกติ

แต่การที่เราใกล้ชิดกับ **Supplier** มากมีไว้ว่าจะมีแต่ข้อเสีย ข้อดีก็มีมากมายด้วยเช่นกันเป็นต้นว่าเขาจะเกิดความเกรงใจเรา เขาจะเข้าใจปัญหาของเรา เขาจะเข้ามาช่วยเหลือนายที่เรากำลังติดขัดในการทำงานเช่นเมื่อเราขอเปลี่ยนแปลงจำนวนที่สั่งซื้อไป ขอเลื่อนกำหนดส่งของ ขอยกเลิกใบสั่งซื้อ หรือรวมไปถึงการร่วมมือในเรื่องของ **ESI-Early Supplier Invoicement** ซึ่งเป็นการเอา **Supplier** มาปรึกษาหารือในการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือร่วมมือกันทำกิจกรรมลดต้นทุน ซึ่งถ้าเราไม่ใกล้ชิดสนิทสนมกันเอาไว้แล้วละก็ เรื่องที่ว่ามานี้ก็ไม่มีทางจะเกิดได้เหมือนกันและเราก็เสียหาย

ดังนั้นเป็นอันว่าหากเราอยู่ห่างเหินจากเขามากเกินไป จนเราไม่มีสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกันเราก็จะไม่ได้รับความร่วมมือจากเขา และเราก็จะตกข่าวสำคัญที่จำเป็นในการทำงานจัดซื้อ การทำงานเห็นคุณค่าเหมือนกับเขาทำธุรกิจกันแบบหลวมๆ ไม่มีอะไรผูกพันซึ่งกันและกันเอาเสียเลยนั่นจึงเป็นเรื่องที่อันตรายอีกเช่นกันซึ่งเขาก็เปรียบเปรยว่าห่างกันมากจนมือเอื้อมไปไม่ถึงนั่นเอง

สรุป แล้วก็เป็นนักจัดซื้อที่ **Supplier** ต้องคบกันใกล้ชิด แต่ต้องใกล้ชิดตามสมควรใกล้ชิดนักก็อันตรายห่างไกลนักก็อันตรายอีกเหมือนกัน

อีกคำถามหนึ่ง มาจากสมาชิกหญิงในระดับเจ้าหน้าที่จัดซื้อ ถามมาด้วยความสงสัยในพฤติกรรมของผู้บังคับบัญชาว่า ใครถูกใครผิดกันแน่ คำถามมีมาว่าเธอตัดสินใจซื้อของจาก **Supplier A** เพราะเขาเสนอราคาถูกกว่าเจ้าอื่น แต่เจ้านายสั่งเธอว่าให้ซื้อจาก **Supplier B** ซึ่งเธอก็ได้ชี้แจงไปแล้วว่า **B** ขยับแพงกว่า **A** แต่เจ้านายก็ยังยืนยันให้ซื้อจาก **B** อยู่ นั่นแหละ เธอเลยเขียนมาถามว่าอย่างนี้แสดงว่าเจ้านายของเธอมีนอกมีในกับ **B** ใช่หรือไม่

คำตอบก็คือ ผมก็ไม่ทราบเหมือนกันครับว่าเรามีนอกมีในกันหรือเปล่า แต่ก่อนที่ท่านจะไปสงสัยใครเขานั้น ท่านจะต้องสำรวจวิธีการพิจารณาราคาเสียก่อนนะครับว่า ท่านทำถูกต้องจริงหรือเปล่า อย่าด่วนตัดสินใจเพียงแต่ว่าใครเสนอราคาเท่าไรเพียงประเด็นเดียวเท่านั้น แต่ท่านต้องพิจารณาอย่างอื่นประกอบกันไปด้วย

เป็นต้นว่า ระยะเวลาการชำระเงิน (**Payment terms**) จำนวนการสั่งซื้อต่ำสุด (**Minimum Order**) ของแต่ละเจ้า **Lead time** ของแต่ละเจ้า (**Cycle time**) ความน่าเชื่อถือในคุณภาพ (**TQM-ISO9000**) ความสามารถในการจัดส่งที่ตรงเวลา (**Punctuality**) ความร่วมมือที่ดีต่อกัน (**Cooperation**) เทคโนโลยีและความทันสมัย ฯลฯ รวมหลายประเด็นเข้าด้วยกันก็จะกลายเป็น **Total Cost of Ownership** หรือค่าใช้จ่ายรวมเบ็ดเสร็จในการที่จะได้ของนั้นมาใช้งานนั่นเอง

ยิ่งในยุคปัจจุบันด้วยแล้ว การมองที่ **TCO** หรือ **Total Cost of Ownership** นั้นก็พัฒนากันไปถึง **LCCM** หรือ **Life Cycle Cost Management** กันแล้ว กล่าวคือต้องมองถึงการประหยัดเงินตั้งแต่การทำให้สินค้าตัวนั้นเกิดขึ้นมาจนกระทั่งสินค้านั้นตายจากไปเลย ซึ่งหมายความว่าเราจะพิจารณากันลึกซึ้งตั้งแต่การออกแบบ การพัฒนา การจัดซื้อ การผลิต การจัดเก็บ การจัดส่ง การให้บริการ การ **Recycle** การ **Re-use** และการทำลาย สรุปแล้วการดูว่าของใครถูกใครแพงมีใช้ดูอยู่ที่ราคาชิ้นละเท่าไรเพียงเท่านั้น แต่ต้องพิจารณาอย่างอื่นประกอบไปด้วย เพราะนั่นก็เป็นเงินเหมือนกันครับ

สมาชิกที่ต้องการถามปัญหาไปที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย (**Purchasing Management Association of Thailand**) สามารถทำได้ 3 วิธีนะครับ วิธีแรกก็คือโทรศัพท์ไปที่ 260-7326-8 วิธีที่สองโดยการส่งโทรสารไปที่ 260-7328 และวิธีที่สามคือส่งอีเมลไปที่ [pmat@bigfoot.com](mailto:pmat@bigfoot.com) ซึ่งผมใคร่ขอสนับสนุนให้ท่านใช้ 2 วิธีหลังครับเพราะสะดวกดีด้วยกันทุกฝ่าย ส่วนวิธีแรกนั้นอาจจะไม่ค่อยสะดวกนัก กล่าวคือในขณะที่ท่านโทรศัพท์ไปนั้นเป็นเวลาที่ท่านพอจะมีเวลาว่าง แต่ตอนนั้นผมอาจไม่อยู่หรือถึงจะอยู่ก็ไม่ค่อยว่าง ครั้นพอผมว่างและโทรศัพท์กลับมาหาท่านในเวลาต่อมาอีกกลายเป็นว่า ท่านไม่อยู่หรือถึงจะอยู่ก็ไม่ค่อยว่างอะไรทำนองนั้น จึงขอแนะนำให้ใช้การส่งแฟกซ์หรืออีเมลจะสะดวกด้วยกันทุกฝ่ายเลยครับ

นอกจากนั้น ยังเป็นความสะดวกในการที่ผมจะส่งคำถามบางข้อที่ผมตอบไม่ได้ไปให้ผู้รู้ท่านอื่นเขาช่วยตอบให้ ซึ่งผมก็เพียงแค่เอาแฟกซ์ของท่านส่งต่อไปได้เลย รวดเร็วและสะดวกด้วยกันทุกฝ่ายเลยครับ แต่ถ้าท่านไม่สะดวกที่จะส่งแฟกซ์หรือจะส่งอีเมลก็ใช้โทรศัพท์ได้นะครับ ไม่ต้องกังวลใจมากมายอะไรครับสมาคมฯ ยินดีช่วยเหลือท่านสมาชิกทุกคน

พบกันใหม่ฉบับหน้าครับ



# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

ธรรมนิติ ปีที่ 2 ฉบับที่ 13 มิถุนายน 2540 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

เป็นที่น่ายินดีนะค่ะที่ปีหน้าบ้านเราจะมีการประชุมระดับบิกเกิดขึ้น โดยที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยทำหน้าที่เป็นเจ้าภาพ งานนี้ชื่อว่า การประชุมจัดซื้อและบริหารพัสดุในระดับภาคพื้นเอเชีย-แปซิฟิกครั้งที่ 10 (10<sup>th</sup> Asia-Pacific Conference หรือ 10<sup>th</sup> APCON) โดยมีเพื่อนบ้านชาวต่างชาติมาร่วมงานในครั้งนี้ด้วย เท่าที่ทราบ อาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ ในฐานะนายกสมาคมฯ เตรียมแผนรับมือกับงานนี้ตั้งแต่เนิ่นๆ แล้วสมาชิกสมาคมฯ หลายท่านคงถูกคัดเลือกเข้ามาฝึกอบรมมีส่วนร่วมในการจัดเตรียมงานแน่นอน... เพื่อสมาคมฯ และประเทศชาติคงไม่มีใครปฏิเสธนะค่ะ...

ข่าวคราวความตลกต้ายของเศรษฐกิจยังคงตอกย้ำทิ่มแทงหัวใจของผู้ประกอบการจนถึงทุกวันนี้ไม่น้อย มีอยู่ทางเดียวที่จะแก้ปัญหาเฉพาะหน้าไปได้ก็คือ ทำใจและประหยัดค่าใช้จ่ายกันให้มากที่สุด เจ้าหน้าที่จัดซื้อหลายองค์กรคงจะถูกคุมเข้มไปตามสถานการณ์ (เข้าใจว่าน่าจะมีเวลาว่างจากภารงานอยู่กับการเช็กสเปกและราคาสินค้าอยู่ไม่น้อย...) ไม่เป็นไร! น่าจะถือโอกาสทองเช่นนี้ขอเจ้านายเข้าฝึกอบรมสัมมนาเพื่อเสริมความรู้ไปพลางๆ ก่อน ดีกว่าตกเป็นเหยื่อของเจ้า " ทามาถือดี " นะค่ะ



สวัสดิ์คะ  
คณะผู้จัดทำ

## คุยเฟื่องเรื่องจัดซื้อ



คุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์

ประธานจัดการประชุม 10<sup>th</sup> APCON

**ส**วัสดีครับท่านผู้อ่านทั้งที่เป็นสมาชิกและท่านผู้สนใจทั่วไป ฉบับนี้ผมได้รับมอบหมายจากท่านนายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ ให้เขียนบทความแทนและให้มาตีพิมพ์เรื่องราวเพื่อขอความร่วมมือจากท่านทั้งหลายให้มาช่วยสมาคมฯ กันคนละไม้คนละมือ

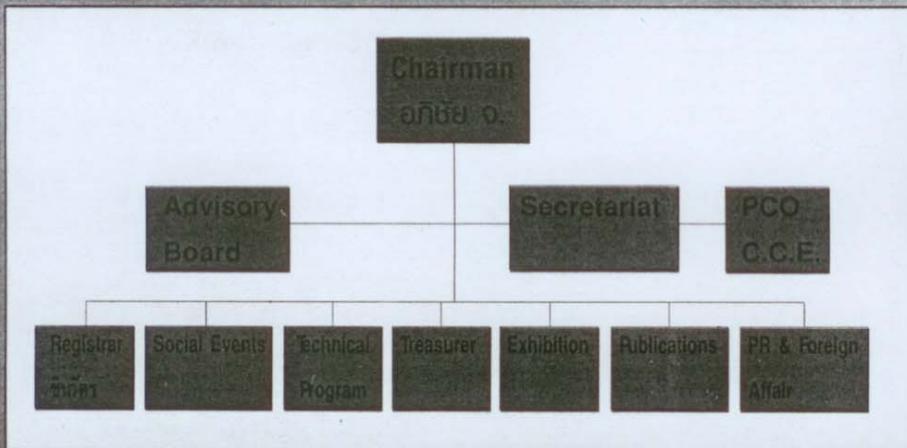
เรื่องที่ว่านี้ก็คือสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยของเราได้รับอนุมัติจากสหพันธ์จัดซื้อโลกให้ทำหน้าที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมจัดซื้อและบริหารพัสดุในระดับภาคพื้นเอเชีย-แปซิฟิก ครั้งที่ 10 ที่กรุงเทพฯ หรือที่เรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า 10<sup>th</sup> Asia-Pacific Conference หรือเรียกกันย่อๆ ว่า 10<sup>th</sup> APCON กำหนดวันงานไว้แล้วคือระหว่าง 15-17 ตุลาคม 2541 งานนี้สมาคมฯ ได้มีมติแต่งตั้งให้ผมเป็นประธานคณะกรรมการจัดงาน และใช้หัวข้อการประชุมว่า Purchasing & Materials Management : Competing for The Future

แม้ว่างานนี้จะมีในปีหน้า แต่พวกเราก็ต้องลงมือ

ทำงานกันล่วงหน้าเป็นปีเพราะเป็นงานประชุมระดับนานาชาติที่ค่อนข้างจะใหญ่และสลับซับซ้อน มีทั้งการประชุมเป็นภาษาอังกฤษและเป็นภาษาไทย มีพิธีการการสินค้า มีงานเลี้ยงทั้งเปิดงานและปิดงาน และอื่นๆอีกมากมาย มหาสารคาม

การจัดการประชุมและนิทรรศการระดับนานาชาติ นั้น ต้องมีคณะกรรมการเป็นกิจลักษณะซึ่งเรียกกันว่า Organizing Committee หรือเรียกย่อว่า OC และต้องแบ่งงานรับผิดชอบกันไปเป็นสัดส่วน มิฉะนั้นก็จะเลอะตุ่ม เป๊ะแน่นอน ซึ่งนอกจากจะเสียชื่อเสียงแล้ว ยังเสียชื่อเสียงประเทศไทยอีกด้วย งานนี้จึงทำเป็นเล่นไม่ได้เป็นเด็ดขาด

เพื่อให้ท่านทั้งหลายเข้าใจการจัดการประชุมในครั้งนี้ ผมจึงขอชี้แจงผังโครงสร้างของคณะกรรมการจัดงานให้ทราบดังนี้



ผมขออธิบายขอบเขตหน้าที่ของกรรมการแต่ละตำแหน่งพอเป็นสังเขป เพื่อให้ท่านทั้งหลายจะได้ตัดสินใจได้ถูกกว่าอยากอาสาเข้ามาช่วยงานในหน้าที่ใดกันบ้าง

เริ่มต้นที่ Advisory Board ก่อนเลย ตรงนี้คือ คณะที่ปรึกษาตัวเอง จะประกอบด้วยบุคคลกลุ่มหนึ่งที่ผมเห็นว่าสมควรเชิญมาให้คำปรึกษาในการจัดงานครั้งนี้

ตำแหน่งต่อไปคือ Secretariat หรือกองเลขานุการ งานตรงนี้ต้องมีคนทำงานหลายคน มีหน้าที่ประสานงานกับกรรมการทุกฝ่าย รวมถึงการประชุมเตรียมงาน ติดตามงานทุกช่วงเวลาตั้งแต่ขั้นเตรียมงานระหว่างงาน และหลังจากจบงานต้องวางแผนและบริหารระบบการเงินที่

จะต้องใช้หมุนเวียนในการจัดงาน ช่วยหาสปอนเซอร์ กำหนดค่าลงทะเบียน กำหนดกลยุทธ์สำหรับส่วนลดและเงื่อนไขต่างๆ ดูแลความเรียบร้อยทุกอย่างในการจัดงานครั้งนี้

PCO คือ Professional Congress Organizer หรือบริษัทที่รับหน้าที่ช่วยจัดการประชุมครั้งนี้ ซึ่งเราได้ติดต่อว่าจ้างบริษัท C.C.E. ให้เป็นผู้จัดการให้ งานนี้เราต้องจ่ายค่าจ้างประมาณ 1 ล้านบาทเขียนจะบอกให้

Registrar หมายถึง กองทะเบียน มีหน้าที่จัดเตรียมแบบฟอร์มที่จะใช้สมัครเข้าประชุม ดูแลระบบการลงทะเบียนให้มีประสิทธิภาพ แม่นยำ รวดเร็ว จัดเตรียมกระเปาะสำหรับผู้ลงทะเบียนประชุม จัดเตรียมเจ้าหน้าที่รับลงทะเบียน จัดทำข้อมูลของผู้เข้าประชุม เพื่อพิมพ์ในหนังสือ Conference Handbook คอย

ประสานงานกับฝ่ายการเงินวิเคราะห์และประเมินผลสำหรับงานของกองทะเบียนนี้สมาคมฯ ได้ติดต่อกับบริษัทชินวัตรเอาไว้ว่า ขอให้เอาอุปกรณ์และคนเข้ามาช่วยกันหน่อย เพราะงานนี้ต้องการความไฉ่เท็ก ซึ่งก็ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี

ฝ่ายต่อไปคือ Social Events หรือฝ่ายสังสรรค์ มีหน้าที่เลือกบริษัททัวร์ และจัดรายการทัวร์ให้แก่ผู้เข้าประชุมและผู้ติดตาม นอกจากนั้นยังต้องรับผิดชอบดูแลงานด้านพิธีการต่างๆ เช่น พิธีเปิด พิธีปิด การจัดสถานที่ การจัดหาโฆษณาและพิธีกร

Technical Program คือ ฝ่ายวิชาการ มีหน้าที่กำหนดรูปแบบการประชุม คัดเลือกวิทยากรที่เหมาะสม กำหนดค่าตอบแทนของวิทยากร การเชิญวิทยากร การติดตามงาน การอำนวยความสะดวก การขอเอกสารล่วงหน้า การประเมินผล

ส่วนฝ่าย Treasurer คือ ฝ่ายเหรียญกษาปณ์หรือฝ่ายการเงินนั่นเอง ทุกคนย่อมรู้ว่าสำคัญแค่ไหน ฝ่ายนี้

ต้องควบคุมดูแลการเงินทั้งหมดของการประชุม จัดทำระบบการรับเงินการจ่ายเงิน จัดทำเอกสารการเงินทุกชนิดรวมทั้งใบเสร็จใบกำกับภาษี จัดทำงบประมาณ รายงานความเคลื่อนไหวการใช้จ่ายอย่างใกล้ชิด ต้องควบคุมดูแลให้อยู่ในระบบที่ถูกต้อง ตรวจสอบได้

ฝ่าย Exhibition คือ ฝ่ายจัดนิทรรศการ มีหน้าที่ประเมินจำนวนบริษัทและพื้นที่สำหรับจัดนิทรรศการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง บูธ ติดต่อบริษัทออกบ้าน กำหนดราคาและเงื่อนไข อำนวยความสะดวกต่างๆ แก่ผู้มาออกบ้าน ฝ่ายนี้จะต้องเป็นฝ่ายที่หาเงินป้อนให้กับการจัดประชุมครั้งนี้ งานนี้จะกำไรหรือขาดทุนก็ขึ้นอยู่กับฝ่ายจัดนิทรรศการนี้แหละ

ฝ่าย Publications คือ ฝ่ายที่คอยดูแลเรื่องสิ่งพิมพ์ของการประชุม เช่น โบรชัวร์ กระดาษจดหมาย ของจดหมาย ไปสเตอร์ หนังสือโปรแกรมการประชุม เอกสารเนื้อหาการประชุม บัตรเชิญ ประกาศนียบัตร ป้ายชื่อ

สำหรับ PR & Foreign Affair คือ ฝ่ายประชาสัมพันธ์และประสานงานติดต่อต่างประเทศ จะต้องทำการประชาสัมพันธ์การประชุมไปยังสื่อต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเหมาะสมทั้งในประเทศและต่างประเทศให้การต้อนรับและอำนวยความสะดวกแก่สื่อมวลชนในการทำข่าว

เอาละครับ เป็นอันว่าท่านผู้อ่านคงจะพอทราบถึงหน้าที่ของงานแต่ละฝ่ายในคณะกรรมการจัดการประชุมพอเป็นสังเขปแล้วนะครับ ทีนี้ก็มาถึงคำถามที่ว่า ถ้าจะมาช่วยงานจะต้องทำอะไรบ้าง ผมมีข้อแนะนำดังนี้ครับ

1.ถามตัวเองให้แน่ใจเสียก่อนว่า ต้องการมาช่วยงานจริงหรือเปล่า เพราะงานนี้เป็นงานหนักและเป็นงานยืดเยื้อข้ามปี ไม่ใช่เดือนสองเดือน และต้องทราบด้วยนะครับว่า ไม่มีเงินเดือน แต่มีชื่อเสียงทั้งแก่ตนเอง วงศ์ตระกูล และบริษัทที่ทำงาน อีกทั้งจะได้รับประสบการณ์อันมีค่ามากมายมหาศาลแน่นอนซึ่งไม่สามารถซื้อหรือเรียนได้จากที่ไหนทั้งสิ้น

2.ถามผู้บังคับบัญชาที่ทำงานเสียก่อนว่า เขา

อนุญาตให้ท่านมาช่วยงานของสมาคมฯ หรือเปล่า งานนี้แอบทำไม่ได้ครับ ดังนั้น ผู้บังคับบัญชาต้องให้การสนับสนุน หรือถึงแม้ไม่สนับสนุนก็ต้องไม่สั่งห้าม

3.ถ้าท่านเข้าข่ายทั้ง 2 ข้อข้างต้น คือใจตัวเองก็ต้องการเข้ามาช่วยและบริษัทก็ไม่ห้าม ทีนี้ก็ย้อนกลับไปศึกษาตำแหน่งหน้าที่ของงานแต่ละฝ่ายดูอีกทีว่าท่านคิดว่าท่านมีความชำนาญหรืออยากจะช่วยงานด้านใด ถึงไม่ชำนาญเลยสักอย่างแต่ก็พร้อมจะเข้าไปเรียนรู้ไป ก็โอเค ไม่เป็นอุปสรรคเลยครับ

4.เมื่อเลือกตำแหน่งได้แล้ว ท่านก็เขียนชื่อ-นามสกุล ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบันของท่าน ชื่อบริษัทที่ทำงาน หมายเลขโทรศัพท์โทรสาร และอีเมล (ถ้ามี) ตำแหน่งงานที่ท่านอยากจะเข้ามาช่วยสมาคมฯ จัดการประชุมนี้ และถ้าจะให้ดีก็เล่าประวัติหรือพื้นฐานการศึกษาหรืออะไรมาหน่อยก็ดีครับ จากนั้นก็ส่งแฟกซ์ไปที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย หมายเลข 260-7328 หรือส่งทางอีเมล [pmat@thai.org](mailto:pmat@thai.org) หรือจะโทรศัพท์ไปพูดคุยกันก่อนก็ได้ครับ ผมเป็น General Manager ของ Whitehall Thailand หมายเลขโทรศัพท์ 231-3226-8 และ 266-2758-9 ครับ

ก่อนจะจบบทความนี้ผมขอขอบคุณท่านที่สมัครมาแล้วล่วงหน้า แสดงว่าท่านสนใจอยากจะทำงานของเราจริงๆ เพราะทุกๆ ที่เรายังไม่ได้แจ้งรายละเอียดให้ท่านทราบแต่ท่านก็อาสาเข้ามาก่อนเลย วงการจัดซื้อของเรามีคนตัวอย่างนี้เยอะครับ และหากท่านผู้ใดมีไอเดียที่อยากจะเสนอให้เราเอาไปพิจารณาก็กรุณาติดต่อเข้ามาได้ครับ ยินดีน้อมรับฟังจากทุกท่านครับ ไม่ว่าท่านจะเป็นสมาชิกหรือไม่ก็ตาม



# อรรถรสวิสต์ดีจัดซื้อ

ฉบับที่ 2 ฉบับที่ 14 กรกฎาคม 2540 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประธานักจัดซื้อ

เป็นอย่างไรมั้งคะท่านสมาชิก ผ่านมาแล้วถึงกลางปีเรายังอยู่ท่ามกลางความผันผวนของเศรษฐกิจ และที่น่าตื่นเต้นมากไปกว่านั้นคือการกล้าตัดสินใจใช้นโยบายปรับลดค่าเงินบาทที่เรียกว่า " ค่าเงินบาทลอยตัว " ของรัฐบาล จนเป็นข่าวครึกโครม เนื่องจากห่วงเกรงเรื่องผลกระทบที่จะตามมาไม่ว่าธุรกิจขนาดใหญ่หรือเล็ก และที่ใกล้ตัวเรามากที่สุดคือ " ราคาสินค้าที่จะแพงขึ้นตามมา " อันนี้ชัวร์แล้ว! แต่ถ้าจะหยิบยืมสูตรของนักจัดซื้อมาใช้ให้เป็นประโยชน์ละก็ต้องบอกว่า " ถ้าของมันแพงเราก็ไม่ซื้อ "

เพราะฉะนั้นยุคนี้จึงเป็นยุคของนักจัดซื้อมืออาชีพที่จะต้องผ่านการไตร่ตรองประกอบการตัดสินใจพอสมควรว่าจะเลือกซื้อหรือไม่ซื้อ และจะประหยัดอย่างไรตรงนี้เป็นประเด็นสำคัญ!! แต่แน่นอนที่สุด สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ ยังคงเดินหน้าจัดสัมมนาหัวข้อสำคัญๆ ให้กับนักจัดซื้ออยู่ตลอด และสำหรับเดือนนี้มีเรื่องที่น่าสนใจเข้าร่วมสัมมนาชื่อ " ไม้เด็ดของการเจรจาต่อรองในงานจัดซื้อ " และปลายเดือนหน้า " กลยุทธ์การจัดซื้อแบบมืออาชีพ " ไม่น่าพลาด!! นะคะ



วิสต์ดีคะ  
คณะผู้จัดทำ

## ทำอย่างไร จึงจะได้วุฒิบัตร

โดย  
คุณเชี่ยวชาญ รัตนาบัทกระ

นายกสมาคมบริหารงาน  
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



**ผ**มเคยพูดไว้หลายครั้งและในหลายแห่งตลอดเรื่องมาว่า คนที่ทำงานจัดซื้อในหน่วยงานต่างๆ นั้น เรียนจบอะไรมาก็ไม่สำคัญเท่าไรหรอก เพราะปริญญาที่ได้มานั้นมันไม่สามารถยืนยันได้หรอกว่าคนนั้นจะซื้อเป็นหรือไม่เป็นและจะซื้อเก่งหรือไม่เก่ง

ในวงการจัดซื้อเขาจึงดูกันที่วุฒิบัตรจัดซื้อเป็นต้นว่าในสหรัฐอเมริกาเขาก็ดูกันที่ C.P.M. หรือ Certified Purchasing Manager ซึ่งทั่วโลกมีคนที่ได้ไม่ถึงสามหมื่นคน และในจำนวนนี้เป็นคนไทยอยู่ 4 คน ส่วน A.P.P. หรือ Accredited Purchasing Practitioner นั้นในเมืองไทยเพิ่งมีเพียง 2 คน แต่ทั้ง C.P.M. และ A.P.P. นั้นเป็นเรื่องของอเมริกาเขา และเขาสอบกันเป็นภาษาอังกฤษ ถ้าผู้ใดสนใจขอให้รอฟังประกาศเพิ่มเติมจากสมาคมในเดือนถัดไปนะครับ แต่บอกให้ทราบล่วงหน้าครับว่าราคาค่อนข้างจะแพง

มาพูดกันถึงเรื่องของประเทศไทยของเราดีกว่า ตอนนี้สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้จัดสอบวุฒิบัตรวิชาชีพจัดซื้อไว้ 2 อย่างคือ C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) และ C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge) ซึ่งผมขอเรียนให้ท่านทั้งหลายทราบว่า ทางสมาคมฯ ได้มอบหมายให้อุปนายกสมาคมฯ คุณสุชาติ ประเสริฐสม เป็นผู้ดูแลรับผิดชอบอยู่ ลองฟังรายละเอียดดูนะครับ



## คุณสุชาติ ประเสริฐสุข

อุปนายกสมาคมฯ

สวัสดีครับท่านผู้อ่าน ผมรับนโยบายมาจากสมาคมฯ ให้จัดสอบ C.P.S. และ C.P.K. ให้แก่สมาชิกและผู้สนใจทั่วไป เราจัดสอบปีละ 2 ครั้ง คือวันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนมีนาคมและของเดือนกันยายน ก่อนอื่นผมใคร่ขออธิบายความหมายก่อนนะครับว่ามันคืออะไรกันบ้าง

C.P.K. คือ Certified Purchasing Knowledge หรือ ประกาศนียบัตรรับรองความรู้ในการจัดซื้อ ซึ่งสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเป็นผู้ออกประกาศนียบัตรนี้ให้แก่ผู้ที่สอบข้อเขียนในหมวดวิชาเรื่องการจัดซื้อผ่าน (60% ขึ้นไป) โดยไม่คำนึงถึงว่าผู้นั้นจะทำงานในด้านใด ตำแหน่งใดหรือแม้จะยังไม่เคยทำงานมาเลยก็ตาม ผู้ที่ได้ประกาศนียบัตรนี้ไปก็มีความหมายว่าเป็นบุคคลที่สมาคมฯ ยืนยันว่ามีความรู้ในวิชา การจัดซื้อ ดีพอ ซึ่งจะสามารถนำประกาศนียบัตรนี้ไปใช้ประกอบการสมัครงานหรือใช้ยืนยันต่อหน่วยงานใดๆ ได้ว่าสอบผ่านวิชาการจัดซื้อมาแล้ว ข้อสอบเป็นภาษาไทยแบบปรนัย 4 ตัวเลือก จำนวน 60 ข้อ ต้องตอบให้ถูกอย่างน้อย 36 ข้อ (60%) ในเวลา 1 ชั่วโมง ค่าสมัครสอบ 600 บาท แต่ถ้าเป็นสมาชิกสามัญรายปีของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย เสียค่าสมัครเพียง 550 บาท และถ้าเป็นสมาชิกตลอดชีพจะเสียเพียง 500 บาท

ส่วน C.P.S. นั้นคือ Certified Purchasing Supervisor หรือ วุฒิบัตรรับรองความสามารถในระดับหัวหน้าแผนกจัดซื้อ ซึ่งสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยเป็นผู้ออกวุฒิบัตรนี้ เพื่อเป็นการรับรองว่าผู้นั้นมีความรู้ความสามารถในการปฏิบัติงานจัดซื้อในระดับหัวหน้าแผนกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้ที่จะขอรับวุฒิบัตร C.P.S. ต้องมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

1. ต้องสอบข้อเขียนผ่านครบทั้ง 3 วิชา คือ วิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ วิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร และ วิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป ข้อสอบเป็นภาษาไทยแบบปรนัย มี 4 ตัวเลือก วิชาละ 60 ข้อต้องตอบให้ถูกอย่างน้อย 36 ข้อ (60%) ในเวลา 1 ชั่วโมงต่อวิชา ค่าสมัครสอบวิชาละ 600 บาท แต่ถ้าเป็นสมาชิกสามัญรายปีของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย เสียค่าสมัครเพียง 550 บาท และถ้าเป็นสมาชิกตลอดชีพจะเสียเพียง 500 บาทต่อ 1 วิชา จะสมัครสอบ 3 วิชาเลยก็ได้ หรือทยอยสอบไป

เรื่อยๆ ก็ได้ หมวดวิชาที่สอบผ่านไปแล้วแต่เกินกว่า 3 ปีจะนำมาอ้างอิง หรือสะสมมิได้จะต้องสอบใหม่สมาคมฯจัดให้มีการสอบปีละ 2 ครั้ง ในวันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนมีนาคมและวันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนกันยายน

2. มีประสบการณ์ในการทำงานด้านจัดซื้อ หรือวางแผนการผลิต หรือคลังพัสดุ หรือบริหารพัสดุหรือโลจิสติกส์ จะได้คะแนนสะสมมากกว่าผู้ที่ทำงานด้านอื่น

3. สมาคมฯ จะให้คะแนนเกี่ยวกับประสบการณ์ในการทำงานดังนี้

- ทำงานในระดับพนักงานทั่วไปของแผนกอื่น ให้ปีละ 1 คะแนน
- ทำงานในระดับหัวหน้า (Supervisor) ของแผนกอื่น ให้ปีละ 2 คะแนน
- ทำงานในระดับพนักงานทั่วไปเกี่ยวกับที่กล่าวในข้อ 2 ให้ปีละ 2 คะแนน
- ทำงานในระดับหัวหน้า (Supervisor) เกี่ยวกับที่กล่าวในข้อ 2 ให้ปีละ 5 คะแนน

4. มีวุฒิการศึกษาอย่างต่ำ ม.6 หรือ ปวช. หรือเทียบเท่า หากมีวุฒิการศึกษาสูงจะได้คะแนนสะสมมากขึ้น สมาคมฯจะให้คะแนนวุฒิกการศึกษาดังนี้ (เลือกนับวุฒิกการศึกษาสูงสุดเพียงวุฒิเดียว)

- ปวช. หรือเทียบเท่า ให้ 15 คะแนน
- ปวส. หรือเทียบเท่า ให้ 20 คะแนน
- ปริญญาตรี หรือเทียบเท่า ให้ 25 คะแนน
- ปริญญาโท หรือสูงกว่า ให้ 30 คะแนน

5. เมื่อสอบผ่านตามข้อ 1 และมีคะแนนในข้อ 3 รวมกับคะแนนในข้อ 4 ไม่น้อยกว่า 35 คะแนน จะได้รับวุฒิบัตร C.P.S.

ผู้ที่ได้รับประกาศนียบัตร C.P.K. ไปแล้ว สามารถขอรับวุฒิบัตร C.P.S. ได้ โดยยกเว้นไม่ต้องสอบหมวดวิชาที่ 1 อีก แต่ต้องมีคุณสมบัติอย่างอื่นครบถ้วนตามที่กล่าวข้างต้น

ผมหวังว่าท่านผู้อ่านคงเข้าใจระบบและระเบียบของการจะได้ประกาศนียบัตร C.P.K. และได้วุฒิบัตร C.P.S. กันตามสมควรแล้วนะครับ ที่นี้ก็ลองมาฟังรายละเอียดลึกๆ เพิ่มเติมกันอีกจากกรรมการที่รับผิดชอบเรื่องนี้โดยตรงของสมาคมฯ ซึ่งเราเรียกกันว่า กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ กรรมการฝ่ายนี้มีหน้าที่จัดอบรมสัมมนาทั่วไป และจัดสอบ C.P.K./C.P.S. ด้วย ผมขอแนะนำหน้าตากรรมการในฝ่ายนี้ให้ทราบดังนี้นะครับ



คุณวิเชียร แก้วชินพร  
กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ



คุณจิตรรา เอี่ยมวิศิษฏ์  
กรรมการผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ



คุณอรนบล สุขพันธ์ก้าวร  
กรรมการผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ



คุณสุรภัญญา พิโรตม  
กรรมการผู้ช่วยฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ

สวัสดิ์ศรีบ/สวัสดิ์คะท่านผู้อ่านที่เคารพทุกท่านสมาคมฯ ขอเรียนให้ทราบว่ากำหนดการสอบ C.P.S. และ C.P.K. ครั้งต่อไปกำหนดไว้ในวันอาทิตย์ที่ 28 กันยายน 2540 ที่โรงแรมเอเชีย ถนนพญาไท กรุงเทพฯ ท่านผู้ใดสนใจจะสอบหรือสนใจจะสมัครเข้าติวเข้ม หรือต้องการติวเข้มโดยไม่สอบหรือสอบโดยไม่ติวเข้ม หรืออะไรก็แล้วแต่ กรุณากรอกใบสมัครแล้วส่งไปที่สมาคมฯ โดยด่วนก่อนจะหมดเขต

เพื่อให้ท่านได้ตัดสินใจง่ายขึ้นสมาคมฯ จึงขอแจ้งเนื้อหาของวิชาที่จะสอบให้ทราบล่วงหน้าดังนี้

**หมวดวิชาที่ 1 - เรื่อง การจัดซื้อ (Module 1 - Purchasing)**

**ตอน ก. เรื่อง การขอให้ซื้อ (Purchase Requisition)**

- เกณฑ์ 101 นโยบายการจัดซื้อ (Policy) 2 ข้อ
- เกณฑ์ 102 อำนาจในการอนุมัติ (Authorization) 2 ข้อ
- เกณฑ์ 103 วิธีการขอให้ซื้อ (Purchase Request) 4 ข้อ
- เกณฑ์ 104 งบประมาณ (Budget) 2 ข้อ
- เกณฑ์ 105 การหาแหล่งขาย (Sourcing) 5 ข้อ
- ตอน ข. เรื่อง วิธีการสั่งซื้อ (Purchase Order)**
- เกณฑ์ 106 ข้อกำหนดและเงื่อนไข 5 ข้อ (Standardization/Specification/Conditions)
- เกณฑ์ 107 การหาข้อมูล (Solicitation) 3 ข้อ
- เกณฑ์ 108 รูปแบบการจัดซื้อ (Purchasing Pattern) 7 ข้อ
- เกณฑ์ 109 ราคาและส่วนลด (Price Determination) 7 ข้อ
- เกณฑ์ 110 การติดตามงานจัดซื้อ (Expediting) 3 ข้อ

**ตอน ค. เรื่อง การวิเคราะห์แหล่งขาย (Supplier Analysis and Evaluation)**

- เกณฑ์ 111 การเยี่ยมพ้อค้า (Supplier Visiting) 2 ข้อ
- เกณฑ์ 112 การประเมินพ้อค้า (Supplier Rating) 4 ข้อ

**ตอน ง. เรื่อง การเจรจาต่อรอง (Negotiations)**

- เกณฑ์ 113 หลักในการต่อรอง (Negotiating Process) 6 ข้อ

**ตอน จ. เรื่อง กฎหมายและจรรยาบรรณ (Law & Ethics)**

- เกณฑ์ 114 กฎหมายจัดซื้อ (Purchasing Laws) 5 ข้อ
- เกณฑ์ 115 จรรยาบรรณ (Ethics) 3 ข้อ

**หมวดวิชาที่ 2 - เรื่อง การบริหาร (Module 2 - Administration)**

**ตอน ก. เรื่อง การบริหารงานจัดซื้อ (Purchasing Administration)**

- เกณฑ์ 201 เป้าหมาย/วัตถุประสงค์หลักและรอง (Goals and Objectives) 5 ข้อ
- เกณฑ์ 202 การปฏิบัติงานและควบคุม (Control) 8 ข้อ
- เกณฑ์ 203 การประเมินผลงานแผนกจัดซื้อ (Purchasing Performance Evaluation) 6 ข้อ
- เกณฑ์ 204 การจัดเก็บเอกสาร (Purchasing Filing) 3 ข้อ
- เกณฑ์ 205 ความรู้เกี่ยวกับงบประมาณ (Budget) 2 ข้อ
- เกณฑ์ 206 แบบฟอร์มต่างๆ ในงานจัดซื้อ (Forms) 4 ข้อ

**ตอน ข. เรื่อง การบริหารบุคลากรจัดซื้อ (Purchasing Personnel Supervision)**

- เกณฑ์ 207 การบังคับบัญชาและมอบหมายงาน (Supervision and Delegation) 11 ข้อ
- เกณฑ์ 208 การจ้างงาน เลื่อนขั้น เลิกจ้าง 3 ข้อ (Hire, Promote, Dismiss)
- เกณฑ์ 209 การประเมินผลงานเจ้าหน้าที่จัดซื้อ (Job Performance Review) 8 ข้อ
- เกณฑ์ 210 การฝึกอบรมพัฒนาความสามารถ (Professional Training and Development) 3 ข้อ
- เกณฑ์ 211 การแก้ปัญหาบุคลากรในหน่วยงาน (Resolve Performance Problems) 7 ข้อ

**หมวดวิชาที่ 3 - เรื่อง ความรู้ทั่วไป (Module 3 - General Knowledges)**

**ตอน ก. เรื่อง การจัดการวัสดุ (Materials Management)**

- เกณฑ์ 301 การควบคุมพัสดุคงคลัง 6 ข้อ (Inventory Control)
- เกณฑ์ 302 การวางแผนความต้องการพัสดุ (MRP) 6 ข้อ
- เกณฑ์ 303 ทันเวลาพอดี (JIT - Just in time) 6 ข้อ

**ตอน ข. เรื่อง การไหลของวัสดุ (Materials Flow)**

- เกณฑ์ 304 การเคลื่อนย้ายและจัดเก็บพัสดุ 3 ข้อ (Materials Handling)
- เกณฑ์ 305 การนำเข้าส่งออก (import-Export) 7 ข้อ

**ตอน ค. เรื่อง คอมพิวเตอร์ (Computerization)**

- เกณฑ์ 306 การประยุกต์ใช้คอมพิวเตอร์ในงานจัดซื้อ (Computerized Purchasing) 8 ข้อ

**ตอน ง. เรื่อง การวิเคราะห์ในงานจัดซื้อ (Purchasing Analysis)**

- เกณฑ์ 307 การลดต้นทุน (Cost Reduction) 4 ข้อ
- เกณฑ์ 308 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน 2 ข้อ (Break even analysis)

**ตอน จ. เรื่อง ปัจจุบันการณื (Current issues)**

- เกณฑ์ 309 ม.อ.ก. 9000, ม.อ.ก. 14000, ม.อ.ก. 18000 (ISO-9000, ISO-14000, ISO-18000) 10 ข้อ
- เกณฑ์ 310 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน 3 ข้อ (BoI - Board of Investment)
- เกณฑ์ 311 AFTA/Barcode/EDIFACT 5 ข้อ

ณ วันที่ สมาคมฯ มีตัวเลขอยู่ว่า มีผู้ได้รับวุฒิบัตร C.P.S. ไปแล้วรวมทั้งสิ้น 38 ราย และรับประกาศนียบัตร C.P.K. ไปแล้ว 45 ราย ซึ่งวงการธุรกิจต่างๆ ในเมืองไทยก็ให้การยอมรับและเชื่อถือเป็นอย่างยิ่ง

หากท่านต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อไปที่สมาคมได้ทุกวันและทุกเวลา หมายเลขโทรศัพท์ 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 หรือจะใช้การส่ง e-mail ก็ได้ที่ pmat@thai.org หรือจะเข้าไปดูใน Website ของสมาคมก็ได้ที่ <http://www.thai.org/pmat/>

และท่านที่ต้องการสมัครเข้าช่วยงานของ 10th APCON อย่าลืมโทรศัพท์ไปคุยกับคุณอภิชัย เจียรอดิศักดิ์ ที่ โทร. 231-3226-8 และ 266-2758-9 หรือจะส่งโทรสารไปที่สมาคมก็ได้ครับ



# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

333 ปีที่ 2 ฉบับที่ 15 สิงหาคม 2540 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ ฉบับเดือนสิงหาคม 2540 มาถึงมือท่านสมาชิกเข้าไปหน่อยคงไม่เป็นไรนะคะ ทั้งนี้ด้วยเหตุและผลที่ว่า ทางผู้จัดทำติด "กั๊ก" ทางการเมืองและเศรษฐกิจค่ะ เพราะอยู่ระหว่างเข้าด้ายเข้าเข็ม ชวนให้ระทึกใจ ตื่นเต้นอยู่เป็นระยะๆ จิตใจไม่ค่อยอยู่กับเนื้อกับตัวเท่าไร และเพิ่งได้คำตอบแน่ชัดเมื่อสักครู่นี้เองว่าเป็นเช่นนั้นจริงๆ เพราะดันไปตอบคำถามของอาจารย์เชี่ยวชาญว่า "ใช่" ทั้งหกข้อเลย และคำเฉลยของคำว่า "ใช่" ของอาจารย์ไม่ต่างอะไรกับอาการของคนป่วยระยะที่สอง ถ้าจะรักษาให้หายขาดต้องอาศัยเวลานานเป็นปีเชียยว่ะ...ท่านสมาชิกลองอ่านคำถามดู แล้วจะรู้สึกว่ เรามีอาการใกล้เคียงกันหรือเปล่า และที่ตื่นเต้นกับพิชแรงมากกว่านั้นคือ พิชรักแห่ง VAT 10% ที่เริ่มใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 16 สิงหาคม 2540 เป็นต้นไป ทั้งนี้เป็นผลพวงมาจาก IMF นั่นแหละ ประชาชนตาต้อวเดือดร้อนตามเคย ที่สำคัญสิ่งที่น่าปวดหัวจะตามมาคือนักบัญชี นักจัดซื้อ ผู้ประกอบการเห็นและเป็นความยุ่งยากเกี่ยวกับเอกสารและวิธีปฏิบัติ...ยังงี้ก็แล้วแต่ สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติช่วยทุกท่านได้ค่ะ เพียงท่านกดหมายเลขโทรศัพท์ไปที่ 912-3055, 912-3140 แล้วท่านจะผ่อนคลายเป็นเรื่อง VAT ใหม่ 10%



ด้วยความเคารพนับถือ  
คณะผู้จัดทำ

## จงเปลี่ยนปัญหา ให้เป็นโอกาส

โดย  
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ  
ภ.บ., บบ., C.P.M., A.P.P.  
นายกสมาคมบริหารงาน  
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



5 กุศตการณ์ของประเทศเรานี้ย่อมทำให้ท่านนักจัดซื้อทั้งหลายปั่นป่วนและตื่นเต้นระทึกใจกันทั่วหน้ามันเป็นสภาพที่พวกเราไม่เคยพบเคยเห็นกันมาก่อนในชีวิตทุกอย่างที่เลวร้ายสุดๆ มันประดังประเดโถมถุนเข้าใส่เราอย่างไม่ยอมให้ตั้งตัวเอาเลยทีเดียว แต่อย่าไปตกตกใจกันจนไม่เป็นอันทำงานนกรับ เต็มผู้บังคับบัญชาจะเข้าใจผิดว่าเราไม่ตั้งใจทำงาน ที่นี้ก็จะโดนลูกหลงเข้ามาอีกอย่างคือ ถูกปลดออกจากงาน ที่นี้ละนี่เป็นเรื่องใหญ่ทีเดียวแหละ ผมฟังคนอื่นเขาเล่าให้ฟังว่า ช่วงนี้เราต้องคอยตรวจสอบสภาพจิตของตัวเองเองด้วยว่า สภาพจิตตอนนี้เป็นอย่างไบบ้าง ถ้ามันส่อเค้าว่าจะมีปัญหาก็ต้องรีบป้องกันไว้โดยด่วนก่อนที่มันจะลุกลามกลายเป็นปัญหาใหญ่ วิธีตรวจสอบสภาพจิตด้วยตัวเองให้ทำดังต่อไปนี้ครับ อ่านคำถามต่อไปนี้แล้วตอบอย่างตรงไปตรงมา อย่างกว้างตัวเองเป็นอันดับ

1. หมู่นี้รู้สึกมีอาการกลัวๆ ว่าอาจถูกเชิญให้ออกจากงานใช่หรือไม่
2. เตี่ยวันนี้ไม่ค่อยอยากพบปะผู้คน ไม่อยากสังสรรค์กับใครทั้งนั้นใช่หรือเปล่า
3. รู้สึกระแวงคนข้างเคียงไปหมดไม่ว่าจะเป็นเพื่อนร่วมงาน ลูกน้อง หรือเจ้านาย กลัวคนพวกนี้พูดให้ร้ายป้ายสีเราใช่หรือไม่
4. สุขภาพกายชั้จะมีอาการผิดปกติแปลกๆ เช่น บางวันใจสั่น ปวดท้องโดยไม่ทราบสาเหตุ อ่อนเพลียผิดปกติ

5. ชักจะรู้สึกว่าได้ทำงาน ประตุ และหน้าต่างมัน อยู่ในทิศทางที่ไม่ค่อยจะถูกขงจ๊วย

6. สนใจในการดูหมอมและผูกดวงมากกว่าในอดีต ให้อพระและบนบานศาลกล่าวถี่มากขึ้น

ถ้าท่านตอบว่าใช่ทั้งหกข้อเลยละก็ หมายความว่าจิตใจของท่านไม่ค่อยจะอยู่กับเนื้อกับตัวสักเท่าไรแล้วละครับ ขอแนะนำว่าให้หาเวลาหยุดคิด ไตร่ตรอง ดูแลเยียวสุขภาพจิตของตัวเองโดยด่วน เป็นปถล่อยไรรานๆ ท่านอาจจะลำบากครับ ถ้าไม่รู้จะทำยังไงดีโทรศัพท์ไปปรึกษาทุกข์กับผมก็ได้ครับ ยินดีรับฟังและให้คำแนะนำฟรี โทรศัพท์ไปคุยกับผมที่สมาคมก็ได้ครับ หมายเลข 260-7326-8 ถ้าไม่ยากคุยกับผู้ชายจะคุยกับเลขาริการก็ได้ครับ ชื่อ คุณสุรีย์ ศิริเมธานนท์ หมายเลข 389-2078-84 ต่อ 203 ถ้าท่านมีปัญหาเรื่องสภาพการจ้างแรงงานหรือปัญหากฎหมายโทรศัพท์ไปคุยกับอปนายกสมาคมได้ครับคือ คุณสุชาติ ประเสริฐสม หมายเลข 260-7133

แต่ก่อนทีจะโทรศัพท์ไปปรึกษาหรือสอบถามอะไรกันนั้น ผมขอแนะนำให้ท่านนักจัดซื้อสนใจและศึกษาเรื่องสภาพเศรษฐกิจก่อนนั้นเสียหน่อยคงจะดีนะครับ เพราะพวกเราทำงานจัดซื้อ พวกเราจึงควรจะต้องรู้และเข้าใจสถานการณ์ก่อนเอาไปข้างพอสมควร

เริ่มตั้งแต่ปัญหาเศรษฐกิจชะลอตัว ธุรกิจทุกชนิดย่ำแย่ไปตามๆ กันอย่างเห็นได้ชัดเจน มีการปลดคนลดคนลดเงินเดือน ตัดโบนัส ทำงานฟรีครึ่งเดือนจ่ายครึ่งเดือน ปัญหาเงินบาทลอยตัวที่บังเอิญมันไม่ลอยสูงขึ้นแต่ลอยต่ำลงตลอดเวลาดั้ง 30 กว่าเปอร์เซ็นต์เข้าไปแล้ว อีกทั้งเราต้องไปกู้เงินมาจาก IMF (International Monetary Fund กองทุนการเงินระหว่างประเทศ) เราก็เลยถูกเขาบังคับให้ใช้มาตรการต่างๆ เป็นต้นว่า ห้ามรัฐบาลแบกภาระการขาดทุนให้ประชาชนอีกต่อไป ซึ่งก็หมายความว่า ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่ารถประจำทางจะต้องปรับราคาให้สูงขึ้นไปตามความเป็นจริงอีกราว 10-20%

ถ้าคำนวณตัวเลขดังกล่าวข้างต้นรวมเบ็ดเสร็จแล้วคนไทยจะต้องมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นจากเดิมอีกเดือนละ 6% เช่น ถ้าปกติมีค่าใช้จ่ายเดือนละ 10,000 บาท ตอนนี้ก็จะต้องจ่าย

10,600 บาท เพื่อให้ได้ของใช้และบริการอย่างอื่นเท่าเดิมเหมือนที่เคยได้

ตัวเลข 6% ที่ว่ามานั้นมันเป็นตัวเลขตามทฤษฎีนะครับ ถ้าจะพูดกันตามความเป็นจริงมันก็จะสูงมากกว่านี้ เพราะในความเป็นจริงย่อมจะต้องมีการขยายโอกาสการลักไก่ การบิดเศษ เป็นต้นว่า ข้าวแกงจานละ 15 บาท อาจปรับราคาเป็น 20 บาท อย่างนี้ก็แปลว่าขึ้นราคาไป 30 กว่าเปอร์เซ็นต์เชียวนะครับ

โดยสรุปแล้วนักเศรษฐศาสตร์การเงินจึงให้ความเห็นว่า ค่าใช้จ่ายของคนไทยจะต้องสูงขึ้นประมาณ 6-15% เป็นอัน มีใช่แค่ 6% ตามทฤษฎีหรอกครับ แต่เนื่องจากเงินเดือนของพวกเราไม่ขึ้นตามนั้นนะซีครับ ดังนั้นพวกเราก็ต้องประหยัดกันตัวโง่ไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวหรือของบริษัทที่เราทำงานอยู่ เพื่อความอยู่รอดทั้งของตัวเองและของบริษัท

มาคุยกันเรื่อง VAT หรือภาษีมูลค่าเพิ่มกันหน่อยนะครับ ในฐานะที่เราทำงานจัดซื้อเราก็น่าจะสามารถพูดจาอธิบายชี้แจงให้คนอื่นเขาเข้าใจได้บ้างว่ามันเกิดอะไรขึ้นและคำนวณกันอย่างไร

เช่นเมื่อก่อนนั้นประเทศไทยเราคิดภาษีมูลค่าเพิ่มกันที่ 7% ดังนั้นเมื่อเราไปซื้อของที่ห้างสรรพสินค้าหรือซูเปอร์มาร์เก็ตถ้าเขาติดราคาไว้ว่า 100 บาทรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว นั่นก็หมายความว่า สินค้าชิ้นนั้นราคา 93.46 บาท ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% คือ 6.54 บาท รวมกันก็เป็น 100 บาทพอดี

ทีนี้รัฐบาลประกาศให้เพิ่ม VAT จาก 7% เป็น 10% คือเพิ่มภาษีมูลค่าเพิ่มอีก 3% นักจัดซื้อก็ต้องรู้ด้วยนะครับ ว่าราคาใหม่ต้องไม่ใช่ 103 บาทนะครับ เพราะท่านจะต้องคำนวณอย่างนี้

ราคาสินค้าชิ้นละ 93.46 บาท บวกภาษีมูลค่าเพิ่ม 10% คือ 9.35 บาท ราคาสินค้ารวมภาษีก็จะเป็น 102.81 บาท ไม่ใช่ 103.00 บาทเป็นอันขาด และนี่ก็คือที่มาของการที่กรมการค้าภายในเขาออกประกาศเตือนประชาชนอย่าให้ถูกพ่อค้าหลอกเอาได้ โดยบอกว่าการที่รัฐบาลขึ้นภาษีมูลค่าเพิ่ม 3% นั้นจะทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้นเพียง 2.81%



คุณสุชาติ ประเสริฐสม  
อปนายกสมาคมฯ  
โทร. 260-7133



คุณสุรีย์ ศิริเมธานนท์  
เลขาริการสมาคมฯ  
โทร. 389-2078-84  
ต่อ 203

เท่านั้นเอง

แต่พวกเราที่ทำงานจัดซื้ออยู่นี่ย่อมรู้ดีว่า ชาวของตอนนี้ที่มันแพงขึ้นมีแค่แพงขึ้นเพียง 2.81% หรือ เพราะนั่นเป็นทฤษฎีและเป็นทฤษฎีขึ้นเดียวเท่านั้น ข้อเท็จจริงมันมีความสลับซับซ้อนมากกว่านั้นอีกหลายเท่า ลองค่อยๆ ตั้งใจอ่านตามผมไปที่ละขั้นนะครับ

สมมติซัพพลายเออร์เขาส่งสินค้ามาจากต่างประเทศ ราคา CIF ชั้นละ 4 เหรียญสหรัฐ ถ้าคิดเป็นเงินไทยก่อนจะจดตัวก็คือราคา CIF 100 บาท จากนั้นซัพพลายเออร์ก็จะเสียค่าอากรนำเข้า 20% คิดเป็นเงินก็คือ 20 บาท ดังนั้นต้นทุนของเขาก็จะกลายเป็น 120 บาท จากนั้นเขาต้องการกำไร 10% คือ 12 บาท เขาก็ต้องขายสินค้าในราคา 120+12 คือ 132 บาท และจะต้องบวก VAT อีก 7% ด้วยคือ 9.24 บาท รวมเบ็ดเสร็จราคาสินค้ารวมภาษีมูลค่าเพิ่มคือ 141.24 บาท

มาถึงวันนี้ในยุคเงินบาทจมตัวและภาษีแพงขึ้นบางอย่างก็จะต้องเปลี่ยนแปลงไป สมมติว่าซัพพลายเออร์ยังคงสามารถซื้อสินค้าจากต่างประเทศได้ในราคาชั้นละ 4 เหรียญสหรัฐเท่าเดิม ซึ่งสมัยก่อนคิดเป็นเงินไทยก็คือ 100 บาท แต่สมัยนี้ราคา 4 เหรียญสหรัฐนั้นคือ 128 บาทไทยเข้าไปแล้ว

จากนั้นเขาต้องเสียอากรนำเข้า 20% คือ 25.60 บาท (เดิมเสีย 20 บาท) ทำให้ราคาทุนของเขาเป็น 128 + 25.60 หรือ 153.60 บาท และเมื่อเขาต้องการกำไร 10% เท่าเดิมคือ 15.36 บาท เขาก็ต้องขายสินค้าในราคา 153.60 + 15.36 คือ 168.96 บาท เมื่อรวมกับ VAT 10% คือ 16.90 บาท ราคาสินค้ารวมภาษีมูลค่าเพิ่มก็กลายเป็น 168.96 + 16.90 = 185.86 บาท

ราคาที่ซัพพลายเออร์ขายในวันนี้ชั้นละ 185.86 บาท เทียบกับราคาเก่าที่เคยขายชั้นละ 141.24 บาท ก็เท่ากับว่าของนี้มีราคาแพงขึ้น 31.6%

เห็นหรือยังว่าในชีวิตจริงมันบ้าเลียดกว่าทฤษฎีตั้งแยะ

ทฤษฎีบอกว่าการที่ VAT ขึ้นจาก 7% เป็น 10% นั้น สินค้าก็จะมีราคาสูงขึ้นเพียง 2.81% เท่านั้นเอง ส่วนการที่เงินบาทมันลอยตัว (หรือที่จริงก็คือจมนลง) นั้น มันก็เป็นไปตามค่าของมันที่ควรจะเป็น ตลาดจะเป็นผู้กำหนดค่าที่แท้จริงเอง ไม่ต้องตื่นเต้นตกใจครับ... ผลก็คือ นักจัดซื้อต้องจ่ายแพงขึ้นกว่าเดิม 31.6%

ยังครับยังไม่จบแค่นี้ เพราะต้นทุนในการบริหารงานของซัพพลายเออร์หรือที่เรียกกันว่าค่าโสหุ้ยนั้น บัดนี้ก็สูงขึ้นกว่าเดิมแล้วเช่นกัน เนื่องจากการปรับราคาค่าไฟฟ้า ค่าแอร์ ค่าน้ำมันรถ ค่าเดินทางติดต่องานให้สูงกว่าเดิม ค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้นนี้ผู้ซื้อต้องรับภาระแหว่งแก้อยู่แล้ว ดังนั้นราคาที่เรากำลังซื้อจากเขาก็ไม่ใช่ 185.86 บาท แต่จะต้องสูงกว่านี้

และยังไม่จบครับ ยังมีอีก เงินที่ซัพพลายเออร์เขาเอาไปฝากทรัสต์ฝากไฟแนนซ์ไว้และมีปัญหาอยู่ตอนนี้ทำให้เขาไม่สามารถเอาเงินออกมาใช้ได้ เลยต้องไปกู้หนี้ยืมสินมาจากที่อื่นเพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียน ค่าดอกเบี้ยตรงนี้ใครจะรับผิดชอบ ไม่น่าถาม ผู้ซื้อนะซี ถามตาย... ดังนั้นราคาขายก็จะสูงขึ้นไปอีก

ยัง...ยังไม่หมดงายๆ หรือก อย่าลืมเรื่องสำคัญขณะนี้วงการธุรกิจค้าขายในบ้านเรามีทั้งเจ๊ง ทั้งทรูท มีเชคเต็ง เชคกระโดดบานตะเกียง เมื่อเขาถูกชักดาบไปเยอะแยะอย่างนั้น เขาจะแบกภาระอยู่คนเดียวมันคงไม่ไหว รายการนี้ก็บัยต่อให้ผู้ซื้อรับไปตามระเบียบเรียบร้อยโรงเรียนจีน

รวมความแล้ว คิดเบ็ดเสร็จรวมยอดสินค้ามันจะมีราคาสูงขึ้นก็เปอร์เซ็นต์ก็ลองไตร่ตรองดูเอาเถิด แต่ไม่ใช่แพงขึ้นเพียง 31.6% แน่นนอน

เรื่องการขึ้นภาษี VAT จาก 7% เป็น 10% นั้น เขามีได้ขึ้นไปทั้งหมด มีช้อยกเว้นอยู่ 26 กรณีนะครับ ถ้าไม่รู้ว่ายกเว้นอะไรบ้างก็กรุณาสอบถามเอาจากฝ่ายบัญชีในบริษัทของท่านนะแหละ หรือติดตามอ่านเอาจากหนังสือพิมพ์ หรือถ้าลืมตัดเก็บเอาไว้ก็ลองขอจากสรรพากรก็ได้เนะครับ

ที่นี้ก็มาถึงจุดนี้ ผมขียนหัวข้อเริ่มไว้ว่า **จงยกย่องบทบาทให้เบียดเบียน** ว่ามันหมายถึงยังไงกัน ท่านนักจัดซื้อครับในยามภาวะวิกฤตอย่างที่เป็นอยู่นี้ผมกล้าเอาศีรษะเป็นประกันได้เลยว่า ยุทธศาสตร์ค่าใช้จ่ายเป็นตัวเอกของทุกบริษัทเลยครับ และฝ่ายที่จะมีบทบาทสำคัญยิ่งในการลดค่าใช้จ่ายก็คือฝ่ายจัดซื้อของท่านนะแหละ

ผมเคยพูดเคยบรรยายไว้หลายแห่งหลายครั้งว่า นักจัดซื้อต้องพยายามเปลี่ยนสภาพของตนเองจาก Cost Center (ศูนย์ค่าใช้จ่าย) ให้เป็น Profit Center (ศูนย์กำไร) ให้จงได้ โดยการพิสูจน์ให้บริษัทของท่านเห็นว่า ฝ่ายจัดซื้อมีบทบาทที่สำคัญมากในการที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ในการลดความสูญเสียในการผลิต ในการเพิ่มประสิทธิภาพการบริการลูกค้า และในการลดต้นทุน

โอกาสหนกก็ไม่ดีเท่าโอกาสนี้ ขณะนี้เป็นช่วงจังหวะเวลาที่นักจัดซื้อจะแสดงบทบาทให้บริษัทเห็นได้อย่างชัดเจนว่าจะช่วยบริษัทใน 4 ประเด็นข้างต้นได้อย่างไร

และโอกาสนี้เช่นกันที่จะแสดงให้เห็นว่า การเลือกและการบริหารพ่อค้าอย่างถูกหลักถูกวิธีมาตั้งแต่ต้นนั้นมีประโยชน์อย่างไรบ้างในการเจรจาต่อรองและร่วมมือกันในภาวะหน้าสิ่วหน้าขวานอย่างวันนี้ การตั้งหน้าตั้งตาเอาสัญญามาจากดูกันและจะฟ้องร้องกันลูกเดีวนั้นอาจไม่ได้ผลอะไรเลย เพราะอาจจะเจอแบบที่ว่าไม่โกง ไม่หนี แต่ไม่จ่าย เพราะยังไม่มี ใครจะทำไม...หรือ?



# อรุณสวัสดิ์ดีจัดซื้อ

SSS นวัตกรรม

ปีที่ 2 ฉบับที่ 16 กันยายน 2540 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

ตั้งแต่ปลายเดือนสิงหาคมที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน การจัดอบรมสัมมนาเกี่ยวกับเรื่อง VAT 7% เป็น 10% เป็นไปค่อนข้างดุเดือด โดยเฉพาะในเรื่องของแนวทางปฏิบัติซึ่งส่งผลกระทบต่อนักบัญชีและนักจัดซื้อ เพราะฉะนั้น ปัญหาและคำถามต่างๆ ที่เกิดขึ้นในทุกครั้งของการสัมมนาที่ตามต่อวิทยากรอันสืบเนื่องมาจากความสับสนและงุนงงของผู้ปฏิบัติที่ยังต้องการความชัดเจนเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง เพราะธุรกิจแต่ละประเภทมีความแตกต่างกันในลักษณะของการดำเนินการ และการให้บริการ ดังนั้นการเข้าร่วมสัมมนาเพื่อเสริมความรู้จากการเปลี่ยนแปลงของ VAT 7% เป็น 10% จึงยังเป็นสิ่งที่น่าสนใจ และอย่ามองข้ามนะคะ

สำหรับ อรุณสวัสดิ์ดีจัดซื้อ ฉบับนี้ที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้หยิบยกเอาปัญหาการปฏิบัติพร้อมคำอธิบายกรณีการเปลี่ยนแปลง VAT ดังกล่าวมาให้ทราบในหลายๆ กรณีเพื่อหลายท่านจะได้หายสับสนซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

## นักจัดซื้อไทยจะ:ทำอย่างไร ในวิกฤตการณ์วินนี้

โดย  
คุณสุชาติ ประเสริฐสม

อุปนายกสมาคมบริหารงาน  
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



5 วิกฤตการณ์ของประเทศไทยตอนนี้ยอมทำให้ท่านนักจัดซื้อทั้งหลายหายใจไม่ทั่วท้อง หลายคนถูกบีบจากผู้บังคับบัญชาให้ไปบีบบัณฑิตหลายเออร์อีกต่อหนึ่ง และหลายคนแทนที่จะบีบบัณฑิตหลายเออร์ก็กลับถูกบัณฑิตหลายเออร์บีบบกลับมา ทางสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยจึงต้องจัดสัมมนาพิเศษเมื่อวันจันทร์ที่ 1 กันยายน 2540 ใช้เวลาครึ่งวันปาย ลักษณะเป็นการอภิปราย โดยเชิญวิทยากรมาดกกันหลายท่าน คือ ดร. สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ อดีตรองอธิบดีกรมการค้าภายใน คุณศิริพล ยอดเมืองเจริญ และให้ผมเป็นผู้ดำเนินรายการ มีสมาชิกเข้าฟังเกือบร้อยคน

การสัมมนาในวันนั้นมีปัญหาถามมาอย่างชนิดบานเบอะ ตอบกันไม่ทันเลยทีเดียว สมาชิกที่เข้าสัมมนาในวันนั้นจึงขอให้สมาคมช่วยเอาปัญหาที่ตอบไม่หมดมาลงพิมพ์เผยแพร่กันหน่อย สมาคมก็เห็นด้วยและขยายขอบเขตเพิ่มเติมอีก โดยการเลือกเอาปัญหาบางข้อที่ตอบไปแล้ว แต่คิดว่าจะเป็นประโยชน์ต่อสมาชิกทั่วไปเอามาลงพิมพ์ไว้ด้วย ต่อไปนี้คือคำถามคำตอบที่ผมขอสรุปให้ท่านสมาชิกได้อ่านนะคะ...

**คำถาม** สั่งซื้อสินค้าราคาประมาณ 350,000 บาท ก่อนประกาศอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม 10% และให้วางบิลไว้แล้ว



ด้วยความเคารพนับถือ  
คณะผู้จัดทำ

ในใบแจ้งหนี้ระบุวันที่ 15 สิงหาคม 2540 แต่จะชำระเงิน 1 ธันวาคม 2540 จะเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% หรือไม่ และมีผลกระทบอย่างไรหรือไม่

**คำตอบ** กรมสรรพากรประกาศชัดเจน ในกรณีนี้เป็นหนึ่งในหลายกรณีที่ยังคงเสียภาษีมูลค่าเพิ่มอัตรา 7% นั้นคือการซื้อขายที่ได้กระทำก่อนหรือ ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2540 ซึ่งก็ควรมีหลักฐานการซื้อขายปรากฏอยู่ในกรณีของท่านแจ้งไว้ชัดเจนว่าได้วางบิลไว้แล้ว และลงวันที่ 15 สิงหาคม 2540 แปลว่าได้ตกลงซื้อขายกันแล้วและมีการส่งมอบก่อน 16 สิงหาคม 2540 จึงยังคงเสียภาษีมูลค่าเพิ่มอัตรา 7% ส่วนจะจ่ายเช็คกันเมื่อไรก็ไม่มีผลเป็นอย่างอื่น และอันที่จริงท่านก็ไม่ควรกังวลกับภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% หรือ 10% เพราะท่านก็นำไปเครดิตภาษีได้อยู่แล้ว

**คำถาม** 17 มีนาคม 2540 ทำสัญญาจ้างพิมพ์ปฏิทินไดอารี่ ส.ค.ส. ไว้ โดยในสัญญาระบุว่าราคาสินค้ารวมภาษีมูลค่าเพิ่ม (แต่ไม่ได้ระบุว่า 7% หรือ 10%) มูลค่ารวมประมาณ 30 ล้านบาท ยังไม่ได้วางใบแจ้งหนี้จะส่งของเดือนนี้แล้ว (กันยายน) จะทำอย่างไรกับส่วนต่าง 3% จะถือว่าทำสัญญาจ้างพิมพ์ก่อนประกาศภาษีใหม่โดยจ่ายอัตรา 7% ได้หรือไม่ หากไม่ได้ใครจะเป็นผู้รับผิดชอบ

**คำตอบ** เหมือนกับคำถามข้อที่ผ่านมาแล้วนั้นแหละครับ เมื่อทำสัญญาเป็นเรื่องเป็นราวกันตั้งแต่ 17 มีนาคม 2540 ระบุว่าราคาสินค้ารวมภาษีมูลค่าเพิ่มก็เป็นที่เข้าใจว่า 7% เพียงแต่กรณีของท่านนัดส่งของและวางบิลหลังวันที่ 15 สิงหาคม 2540 กรมสรรพากรยอมให้ใช้อัตรา 7% เนื่องจากหลักฐานสัญญาก่อนวันภาษี 10% ใช้บังคับ หวังว่าปฏิทินก็จะถูกส่งมอบก่อนสิ้นปีนั้นะครับ เพราะดูเหมือนกรมสรรพากรบอกว่าจะต้องส่งมอบสินค้ากันให้เสร็จสิ้นภายใน 2 ปีนับจากวันที่บังคับใช้ภาษี 10% หรืออย่างไรนั้นแหละครับ ลองเช็คดูอีกที

**คำถาม** การวางแผนขยายกำลังการผลิตนั้น ได้ทำมาล่วงหน้ากว่า 1 ปี คาดกำหนดราคา การลงทุน และอัตราดอกเบี้ยรวมถึงระยะใช้คืนหนี้สิน และกำหนด Depreciation ในราคาสินค้าเรียบร้อยแล้ว ขณะนี้ปรากฏว่า ต้นทุนสูงขึ้นทุกทางธนาคารไม่ปล่อยกู้ง่ายๆ และดอกเบี้ยก็เพิ่มขึ้นมาก วัสดุที่ต้องนำเข้ามาที่ราคามานปลายมากๆ มีคำแนะนำอย่างไรบ้าง (ขณะนี้สภาพคล่องแทบไม่มี บางเดือนต้องกู้เงินมาใช้หนี้)

**คำตอบ** หลายๆ กิจกรรมก็ประสบปัญหาเช่นเดียวกันแบบนี้ ถ้าวางแผนขยายกิจการไว้ก็ต้องนำกลับมาทบทวน

ใหม่ แต่ถ้าได้ลงมือดำเนินการไปแล้วก็เป็นเรื่องต้องหาทางลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ลง ประคับประคองให้รอดพ้นภาวะนี้ไปก่อน เช่น ลดคนงานพนักงานลง ลดระดับการผลิตลง ขึ้นผลิติดอกไปไม่มีผู้ซื้อก็ยังหนักเข้าไปอีก

**คำถาม** ถ้าซื้อสินค้าจาก Distributor ในประเทศไทย ซึ่งยินดีขายสินค้าให้เป็นเงินบาทหรือดอลลาร์เราควรซื้อเป็นเงินสกุลใด

**คำตอบ** คงเป็นว่าขอซื้อเป็นเงินบาทดีกว่า ตกลงก็บาทก็จ่ายตามนั้น แต่ถ้าเป็นดอลลาร์ก็เป็นการเสี่ยงในภาวะปัจจุบันที่เงินบาทอาจลอยตัวมากขึ้น ท่านต้องควักกระเป๋าจ่ายบาทมากขึ้นเพื่อซื้อดอลลาร์ชำระหนี้ค่าสินค้า

**คำถาม** ต้องการให้ตอบคำถามที่ผู้ดำเนินรายการยกตัวอย่าง คือ เมื่อเราออกไปสั่งซื้อสินค้าไว้แล้วทั้งปี แต่ทาง Supplier มาขอขึ้นราคา (เนื่องจากเงินบาทลอยตัว) แต่เราต้องการยืนยันราคาเดิม เนื่องจากได้ทำสัญญาไว้แล้ว เราจะมียุติการเจรจากับ Supplier อย่างไร (ทั้งๆ ที่เรารู้ว่าสาเหตุมาจากเงินบาทลอยตัว)

**คำตอบ** ต้องเป็นที่เข้าใจก่อนนะครับว่า ได้มีการทำสัญญาซื้อขายกันไว้แล้ว จะเป็นสัญญาหรือวางมัดจำกันไว้ก็ตามในราคาใดราคาหนึ่ง ต่อมาระหว่างทยอยส่งมอบหรือก่อนจะส่งมอบเงินบาทได้ลอยตัว ผู้ขายไม่ยอมขายในราคาที่ตกลงไว้เดิม ในขณะที่ผู้ซื้อก็ไม่ยอมให้ผู้ขายขายในราคาที่สูงขึ้น ปรากฏการณ์อย่างนี้คงต้องเปิดฉากเจรจากันแบบจับเข่าคุยกันหน่อย ค่าแรงยังไม่ได้ขยับสูงขึ้น ถ้าเป็นสต็อกนำเข้าเดิมก็ควรเป็นราคาเดิมไปก่อน สต็อกใหม่ก็ขออย่าขึ้นเต็มที่เลยได้ไหม ค่อยๆ ขยับหรือพบกันครึ่งทาง ต่างฝ่ายต่างรับภาระกันไปคนละหน่อย เพราะทุกฝ่ายก็กระทบกระเทือนด้วยกันทั้งนั้น อีกอย่างหนึ่งก็คือในอดีตเขาเคยลดราคาให้เราหรือเปล่า เวลาวัตถุดิบลงราคาเราก็รีบวิ่งไปหา Supplier ขอให้ลดราคา กรณีขึ้นราคา แต่ถ้าท่านต้องการราคาเดิมซึ่งผู้ขายไม่ยอมเนื่องจากขาดทุนแน่ๆ ท่านจะฟ้องร้องก็ต้องคิดให้ดีก่อนนะครับ หนทางดูว่าน่าจะเป็นชนะ แต่กว่าถั่วจะสุกกากก็ไหม้ แล้วผู้ขายอาจต้องสู้ว่าเป็นเหตุสุดวิสัยที่จะส่งสินค้าให้ท่านก็ได้ แปลว่าผู้ขายหาต้องรับผิดชอบไม่ ในการซื้อขายในบางธุรกิจการค้า เช่น ในวงการพืชไร่เกษตร เมื่อตกลงซื้อขายกันราคาใดแม้ไม่ได้ทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เช่น ตกลงซื้อขายกากถั่วเหลืองราคา กิโลกรัมละ 10 บาท ต่อมาเมื่อถึงกำหนดส่งมอบ ชำระเงิน แม้ราคาจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรด้วยเหตุใดก็ตาม ก็ยังคงยึดราคา 10 บาทต่อกิโลกรัมที่จะต้องชำระหนี้และส่งมอบ

ของกัน แปลว่าพูดคำไหนก็เป็นคำนั้น สมมติว่าฝ่ายใด บิดพลิ้วก็เป็นอันถูกขืนบัญชีดำ ก็จะถูกคนซื้อคนขายร่วม หัวกันไม่คบค้าสมาคมซื้อขายด้วยตลอดไป ซึ่งแต่ละวงการ ก็มีวัฒนธรรมประเพณีซื้อขายต่างกันไป

**คำถาม** ประมาณเดือนตุลาคม กรมการค้าภายในจะอนุมัติให้สินค้านำเข้าปรับราคาได้โดยเฉพาะสินค้าประเภท ยานและเวชภัณฑ์ จริงหรือไม่ ถ้าปรับจะปรับเป็นเท่าไร สักก็เปอร์เซ็นต์

**คำตอบ** ขอเรียนว่าหลักของเรา เราจะให้ราคาที่เปลี่ยน นั้นมีสภาพตามที่ เป็นจริง ส่วนเปอร์เซ็นต์ที่จะให้เป็นเท่าไรนั้น ณ เหตุการณ์ที่ขออนั้นต้นทุนได้เปลี่ยนไปเป็นเท่าไร เราพิจารณาไปถึงว่า สินค้านั้นต้องมีจำนวนเพียงพอ ราคาต้องเป็นธรรม ถ้าเราไม่ให้ราคาเป็นไปตามต้นทุน สินค้าก็จะขาดตลาด

**คำถาม** ทำไมกระทรวงพาณิชย์ไม่เข้มงวดให้ผู้ผลิต หรือ ผู้จำหน่ายระบุประเทศผู้ผลิต เพื่อให้ทราบว่าเป็นสินค้าผลิต จากที่ใด เพื่อให้ผู้ซื้อจะได้ซื้อสินค้าที่ผลิตในประเทศได้ ถูกต้อง

**คำตอบ** สินค้าหลายตัวในการส่งออกหรือนำเข้าท่านก็ คงทราบว่า การเปิด L/C หรือสินค้าที่ต้อง Re-export ในประเทศที่อยู่ในอาเซียนด้วยกัน เราต้องเอาใบ Certificate of Origin ไปโชว์หรือแสดงต่อเขา มีประเด็นอยู่ ว่าสินค้าทุกตัวนั้นมีความจำเป็นไหมที่จะต้องประกาศ ต่อสาธารณะว่าสินค้านี้ Raw Material มาจากที่ไหน สินค้านี้มีการนำเข้าจากที่ใด เราเชื่อว่ากลไกที่เป็นจริง นั้น ประเทศเราก็มีศักยภาพเพียงพอที่จะใช้วัตถุดิบ จากหลายๆ ประเทศเพื่อต้นทุนที่ถูกกว่า สินค้าบางตัว นั้นสามารถจะผลิตเพื่อทดแทนกันได้ ผมคิดว่ามันมี เหตุผลทุกๆ กรณี แต่สิ่งที่เราทำอยู่ขณะนี้ ต่อไปอาจมี วิธีที่ดีกว่า สำหรับข้อเสนอของท่านนั้นเราได้มีการ อภิปรายไปแล้ว

**คำถาม** จ่ายเงินดาวน้อสังหาริมทรัพย์ไปแล้ว 40% ควร รับโอนหรือไม่ จะมีปัญหาอะไร

**คำตอบ** ต้องคำนวณดูนะครับ สมมติโอนตามคุณก็สบาย ครับ เพราะว่าถ้าโครงการล้มไป มันอยู่ที่สถาบันการ เงินครับ และสถาบันการเงินก็จะเช็คโครงการ เวลาที่ จะโอนมาสถาบันการเงินเมื่อโครงการเสร็จแล้ว ถ้า โครงการไม่เสร็จเขาไม่รับโอนครับ แต่ขอโทษนะครับ ตัวโครงการที่จะหาสถาบันนะครับ หายาก เพราะเขาไม่ ค่อยปล่อยหรือครับ นอกเสียจากว่า ข้อเสนอ อีกกลุ่ม

หนึ่งเขากำลังมองผมโอน ตอนนั้นผมจ่ายไป ผมเบี้ยว ผมไม่เป็นไร โดนรับ แต่ถ้าผมโอน ผมเบี้ยวไม่ได้ อีก หน่อยอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้น ผมโดนบานเบอะเลย ผม ต้องคิดต่อจะโอนแล้วละ 3 ล้าน ผมเห็นโครงการใหม่ เสร็จเรียบร้อย มันไม่มี Cash Flow อยู่ ๆ ลักษณะคล้าย กันเลย ล้านห้าล้านหก คนเหล่านี้อาจจะไม่โอนครับ ไป ซื้ออันใหม่ก็ยังได้ เพราะฉะนั้นกรณีนี้เป็นเรื่องที่คุณ ต้องไปคำนวณดูครับ

**คำถาม** ถ้าประเทศไทยไม่ใช้ระบบเงินบาทลอยตัว ยัง ใช้ระบบตะกร้ารวมกับการกั๊ยมเงินจาก IMF จะดีกว่า หรือไม่

**คำตอบ** ไม่ได้ เพราะถ้าคุณใช้ระบบตะกร้า ไม่มีใคร เชื่อถือคุณหรอกครับ คุณก็ต้องเอาเงินมา Support เงิน สำรองของคุณจาก 38,000 ล้านจะเหลือศูนย์ ทฤษฎี มันมีครับ 36,000 ล้านเท่ากับ 6 เดือน Import หาย ไปครึ่งหนึ่งเท่ากับ 3 เดือน Import วันนั้นไม่มีใครคบ คำกับคุณเพราะเขาคาดว่าถ้าต่ำกว่า 3 เดือน Import ต้องลดครับ นี่เราศูนย์ครับ ถ้าเราไม่ลดนะครับเงินกู้ระยะ สั้นที่เรากู้เข้ามาหายเรียบเลย เพราะฉะนั้นเป็นไปไม่ ได้ครับเมื่อมาถึงจุดนี้

**คำถาม** ในสภาวะปัจจุบันการสั่งซื้อสินค้านำเข้าจากต่าง ประเทศจะคิดคำนวณต้นทุนสินค้าอย่างไรในสภาวะที่ เงินบาทลอยตัว

**คำตอบ** ผมบอกได้ตามตรงนะครับ ถ้าผมตอบคุณนะครับ ผมขี้ไม่ครับ ที่เห็นๆ อยู่อัตราแลกเปลี่ยนวันนี้ 34.85 บาท คือปกติมันจะอยู่ที่ 34.20 บาทถึง 34.40 บาท วันนี้ก็ขึ้นมาเป็น New Record ถ้าคุณต้องสั่งสินค้า คุณ มีทางเลือกครับ Hedging ได้ไหมครับ แต่แน่นอนต้นทุนมันแพงขึ้น คุ่มหรือไม่คุ่มครับกับอันที่สอง เดียวนี้ Supplier ของคุณเขาตั้งอีกแบบหนึ่ง ผมจะขายหรือไม่ ขึ้นอยู่กับผม คุณจะจ่ายหรือไม่จ่าย เพราะฉะนั้น ปัญหา ตรงนี้ต้องเอามาคำนวณทั้งหมด คุณต้องมองอีกประเด็น ครับว่าจะจัดซื้อหรือไม่จัดซื้อคุ่มหรือไม่คุ่ม โดยบวก Risk Premium เข้าไปทำให้ Quote ราคาได้



# อรุณสวัสดิ์ดีจัดซื้อ

**รสนนิตี** ปีที่ 2 ฉบับที่ 17 ตุลาคม 2540 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## กักตายน ตามประสานักจัดซื้อ

ตั้งแต่บ้านเราเข้าสู่ระบบกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) เมื่อ 2 เดือนที่ผ่านมา อาการเป็นไข้ของคนทั้งประเทศ ก็เริ่มลุกลามกระจายเป็นโรคติดต่อไปโดยเร็ว โดยเฉพาะนักธุรกิจทั้งที่เป็นชาวไทยและชาวต่างประเทศ อุดหนุนมีร้อนฉ่า ชนิดไม่มีวันลด ความดันสูงสุดทำให้บางรายทนไม่ไหวต้องฆ่าตัวตาย เหตุการณ์เช่นนี้เป็นเรื่องที่น่าสลดใจ! และถามว่าทำไมต้องเกิดขึ้นในบ้านเรา...ทำไมไม่รักษาไม่หาทางป้องกัน...คำตอบ + - X ÷ ...

ท่านสมาชิกนักจัดซื้อคะ เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นหรือที่เรียกว่า "วิกฤตการณ์" เช่นนี้บ้านเราไม่เคยเจอมาก่อน เพราะมันรุนแรงมาก รุนแรงไปทุก ๆ ด้าน ทั้งเศรษฐกิจ การเมือง และสังคมเนื่องเพราะที่เกิดขึ้นพร้อม ๆ กัน โดยเฉพาะปัญหาทางด้านเศรษฐกิจและการเงิน (ไม่นับรวมการเมือง) ที่รวมเราไปทุกชุมชน ตอนนี้ต่อให้รัดเข็มขัดจนท้องก็วกก็ไม่ใช้ทางออกซะแล้ว เพลอ ๆ ระหว่างที่รัดเข็มขัดต้องร่วงพลอยไปเลยก็มี เมื่อเป็นเช่นนี้พนักงานระดับเราๆ จะเหลืออะไร!

ขนาดเพียงแค่นี้ได้ยินรายงานข่าวบอกว่า ขณะนี้มีคนตกงานจากสาเหตุของค่าเงินบาทลอยตัวและจากผลของเศรษฐกิจตกต่ำประมาณ 20,000 กว่าคนแล้ว อาการเห็บหนาวที่มีอยู่ก็มีอาการที่จะปกปิดความซ่อนเร้นไว้ได้เหมือนช่วงที่ผ่านมาอีกต่อไปแล้ว

ถ้าถามว่าจะทำอย่างไรต่อไป

ตอบว่า...ก็จนมุม!

เพราะตั้งแต่นี้ต่อไปต้องเข้าโปรแกรมใหม่อีกโปรแกรมคือ อด...ไม่มีอม



ด้วยความเคารพนับถือ  
คณะผู้จัดทำ

## พลอบขวัญนักจัดซื้อ

โดย  
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน  
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



ท่านนักจัดซื้อครับ ตอนนี้รู้สึกหายใจออกบ้างหรือยังครับ ผมค่อนข้างจะมั่นใจว่าในช่วงเวลาประมาณ 2-3 เดือนที่ผ่านมา ทุกท่านจะต้องเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ ร้อยแปดพันเก้า ทั้งปัญหามันเมือง ปัญหาของบริษัทที่เราทำงานอยู่ และปัญหาคนในครอบครัว รวมถึงปัญหาส่วนตัวของเราเองด้วย

บางท่านแม้จะยังไม่ประสบปัญหาด้วยตนเอง แต่ก็ร้อนๆ หนาว ๆ เป็นอย่างยิ่งเนื่องจากว่ากลัวจะถูกลูกหลงไปด้วยในเวลาอีกไม่นานนี้

ขอให้ทุกท่านทำใจให้สบายได้เลยครับ ต้องคิดว่าคนอื่นเขาแยกว่าเราตั้งเยอะ ปัญหาที่ขี้ปะติ๋วของเราแค่นี้เองไม่เห็นจะหนักหนาสาหัสอะไรเลย ประเดี๋ยวมันก็จะต้องดีขึ้นอย่างแน่นอน

เราคงได้อ่านได้ฟังข่าวแล้วว่า เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหญ่โตต้องหยุดโครงการไว้ก่อน แล้วนำทีมลูกน้องเปิดร้านขายแซนด์วิชและเครื่องดื่ม แม้จะมีรายได้เพียงครึ่งหนึ่งของที่เคยได้ แต่ทุกคนก็พอใจเพราะยังไถ่ก็ยังดีกว่ากลับไปอยู่บ้านเฉยๆ

พนักงานที่กินเงินเดือนหลายหมื่นในบริษัทไฟแนนซ์ตอนนี้ตกงานเพราะบริษัทถูกรัฐบาลสั่งให้หยุดกิจการ เขาก็ไปขี้นรถแท็กซี่ มีรายได้วันละ 300 บาท และบางคนก็ไปทำงานเป็นเซลประเภทขายตรง ในขณะที่บางคนไปเช่า

แผงขายของ

คนเหล่านั้นเขาไม่ยอมแพ้ครับ เขามั่นใจว่ายังไงก็หาเงินได้ และไม่จำเป็นต้องหาเงินโดยวิธีกินเงินเดือนแบบเก่า คนพวกนี้ยังงี้ก็รอดแน่นอนครับไม่ว่าภาวะเศรษฐกิจจะแย่งยิ่งกว่านี้อีกเท่าไรก็ตาม เพราะเขาใจสู้

ส่วนท่านที่ยังไม่ได้รับของเชิญให้ออกจากบริษัทก็ถือว่าโชคดีกว่าคนอื่น แต่เท่าที่ฟังมาจากหลาย ๆ แห่งก็พบว่าต้องอยู่ภายใต้สถานการณ์ใหม่ที่แย่เหมือนกัน ซึ่งเปรียบเทียบดูแล้วก็พบว่าในแต่ละแห่งนั้นมักเจอสภาพไม่แตกต่างกันสักเท่าไร กล่าวคือ ลีนปีนี้ไม่มีโบนัส ปีหน้านอกจากเงินเดือนจะไม่ขึ้นแล้ว ในปีนี้ยังขอลดเงินเดือนลงอีกเสียด้วย มีตั้งแต่ 10 ถึง 30% แล้วแต่ว่าใครเงินเดือนมากใครเงินเดือนน้อย และบางแห่งเจอศึกหนักหน่อย โดนใช้ระบบผลัดกันทำงานคนละครึ่งเดือนและรับเงินเดือนเพียงคนละครึ่งเดียว

เห็นหรือยังครับว่าใคร ๆ เขาก็เจอปัญหาหนักทั้งนั้นแหละ โลกนี้ไม่ใช่มีแต่เราเคราะห์ร้ายอยู่คนเดียวเสียเมื่อไหร่ล่ะ ปล่อยให้ตก ทำให้ใจอีกเต็มพร้อมจะสู้กับสิ่งต่าง ๆ ที่วิ่งมาหาอย่างเยือกเย็นไม่สะทกสะท้านดีกว่าครับ

ผมมีเรื่องร้าย ๆ จะเล่าให้ฟังอีกเรื่องหนึ่งครับ คือเมื่อ 3 ปีที่แล้ว (พ.ศ. 2537) ผมเดินทางไปประเทศศรีลังกาเพื่อเข้าประชุมกับผู้นำของสมาคมจัดซื้อของประเทศต่าง ๆ ในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก และผมได้เสนอตัวกับที่ประชุมไปว่า สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยขออาสาเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมวิชาการจัดซื้อในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกครั้งที่ 10 หรือที่เรียกว่า 10th APCON ในเดือนตุลาคมปี ค.ศ. 1998 หรือ พ.ศ. 2541 หลังจากที่ผมนำเสนอข้อมูลต่าง ๆ ให้ที่ประชุมพิจารณาเปรียบเทียบกับของประเทศอื่น ๆ แล้ว ที่ประชุมก็มีมติเป็นเอกฉันท์ให้ประเทศไทยเราเป็นเจ้าภาพจัดประชุม 10th APCON ได้สมใจอยาก

แต่บัดนี้ภาวะวิกฤตทางเศรษฐกิจและการเมืองทำให้ประเทศไทยทั้งประเทศอยู่ในภาวะที่เลวร้ายสุดๆ อย่างไม่เคยเป็นมาก่อน และคาดกันว่าจะฟื้นคืนชีพได้ก็เป็นเวลาราวๆ 2 ปีเป็นอย่างเร็ว สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยจึงต้องติดต่อไปยังมวลสมาคมสมาชิกทั่วโลกว่า เราขอยกเลิกการจัดงานไปก่อนเพราะมองไม่ออกว่าจะไปหาเงินสนับสนุนจากทั้งภาครัฐบาลและเอกชนได้อย่างไรกันถ้าเศรษฐกิจมันเป็นอย่างนี้

ก็หมายความว่า ที่เราเตรียมตัวกันมาตั้งนานว่าจะ

ต้องจัดการประชุมให้ดีให้เกิดประโยชน์ต่อนักจัดซื้อไทยและธุรกิจของไทยให้มากที่สุดในปีหน้า ก็เป็นอันตักน้ำป้อมแป้มไปแล้วและคาดว่าทางสมาคมจัดซื้อของสิงคโปร์คงจะเข้ามาเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมแทนเราต่อไป

สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยตระหนักดีว่า วงการวิชาชีพจัดซื้อในประเทศไทยยังอยู่ในสภาพที่ล้าหลังและต้องการการพัฒนาอีกมากอย่างต่อเนื่องและโดยเร็ว จึงได้พยายามและชวนช่วยทุกวิถีทางในการที่จะดึงเอางานประชุมนานาชาติมาไว้ในประเทศไทย และก็ได้รับอนุมัติอย่างเต็มใจจากมวลประเทศสมาชิก จากวิกฤตการณ์ครั้งนี้สมาคมฯ รู้สึกเสียใจเป็นที่สุดที่ต้องบอกยกเลิกการเป็นเจ้าภาพจัดประชุม ซึ่งส่งผลให้นักจัดซื้อไทยเสียโอกาสอันดีไปอย่างน่าเสียดาย และไม่สามารถคาดได้ว่าอีกนานเท่าใดประเทศไทยจึงจะมีโอกาสเป็นเจ้าภาพจัดประชุมเช่นนี้ได้เสียที เคราะห์แท้ ๆ ไม่รู้จะโทษใครดี

ฟังชาวเศร้าแล้วที่นี้ก็ฟังข่าวดีบ้างครับเป็นข่าวจากคุณวิเชียร แก้วชินพร กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ ซึ่งมีหน้าที่จัดอบรมสัมมนาและจัดสอบรับวุฒิปับตร C.P.S. (Certified Purchasing Supervisor) และประกาศนียบัตร C.P.K. (Certified Purchasing Knowledge)



คุณวิเชียร แก้วชินพร  
กรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ

สวัสดิ์ครับท่านนักจัดซื้อทั้งหลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งท่านที่ได้สมัครสอบ C.P.S. หรือ C.P.K. เอาไว้ การสอบงวดล่าสุดที่เพิ่งผ่านไปเมื่อวันอาทิตย์ที่ 28 กันยายน 2540 นั้น ขอสรุปผลให้ทราบดังนี้ครับ

**หมวดวิชาที่ 1 เรื่องการจัดซื้อ** มีผู้เข้าสอบ 22 คน สอบได้ 12 คน คะแนนสูงสุดคือ 78% ต่ำสุดคือ 41% และคะแนนเฉลี่ยคือ 59%

**หมวดวิชาที่ 2 เรื่องการบริหาร** มีผู้เข้าสอบ 13 คน สอบได้ 7 คน คะแนนสูงสุดคือ 78% ต่ำสุดคือ 43%

และคะแนนเฉลี่ยคือ 59%

**หมวดวิชาที่ 3 เรื่องความรู้ทั่วไป** มีผู้เข้าสอบ 10 คน สอบได้ 8 คน คะแนนสูงสุดคือ 90% ต่ำสุดคือ 38% และคะแนนเฉลี่ยคือ 66%

ท่านที่สอบไม่ผ่านนั้นจะได้รับรายละเอียดชี้แจงแต่ละหัวข้อให้ทราบว่า ในหัวข้อเรื่องใดที่ท่านตอบผิดมากที่สุดน้อย เพื่อที่ท่านจะได้รู้ตัวเอง และจะได้ปรับปรุงในส่วนที่ยังบกพร่องได้ง่ายขึ้น

ถ้าท่านสอบผ่านไปแล้ว ก็รีบรวบรวมหลักฐานต่างๆ แล้วติดต่อขอรับวุฒิบัตร C.P.S. หรือประกาศนียบัตร C.P.K. โดยด่วน นอกจากวุฒิบัตรและประกาศนียบัตรแล้ว ทางสมาคมจะทำจดหมายแสดงความยินดีไปให้ผู้บังคับบัญชาของท่านทราบด้วย

และเพื่อเป็นข้อมูลสำหรับวงการพัฒนาวิชาชีพจัดซื้อของเรา ขอเรียนให้ทราบว่าขณะนี้ในประเทศไทยมีผู้ได้ C.P.S. ไปแล้ว 40 คน และได้รับ C.P.K. ไปแล้ว 49 คน

ท่านที่ประสงค์จะสอบครั้งต่อไป ต้องรอจนถึงเดือนมีนาคมปีหน้าจะครบ โดยปกติแล้วสมาคมฯ จะสอบปีละ 2 ครั้งคือ วันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนมีนาคม และวันอาทิตย์สัปดาห์ที่ 4 ของเดือนกันยายน ซึ่งจะต้องมีการสมัครกันล่วงหน้าด้วย ขอให้คอยติดตามข่าวต่อไป และขอส่งความปรารถนาดีจากกรรมการฝ่ายพัฒนาวิชาชีพถึงนักจัดซื้อทุกท่านด้วยนะครับ

ข่าวสุดท้ายสำหรับอรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับนี้คือเรื่องการจัดประชุมใหญ่สามัญประจำปีของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย ซึ่งรับผิดชอบโดย **คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร** กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษของสมาคมฯ



คุณสมเกียรติ ลีรัตนขจร  
กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ



สวัสดิ์ครับท่านนักจัดซื้อทั้งหลาย ปีนี้เป็นครั้งแรกของการประชุมใหญ่สามัญที่กระทำในรูปของสมาคม และเป็นการประชุมใหญ่ที่ไม่มีการเลือกตั้ง เพราะกรรมการบริหารของสมาคมมีวาระการทำงาน 2 ปี ดังนั้นการเลือกตั้งจะไปทำกันในปีหน้า (พ.ศ. 2541) โน่นแหละครับ สำหรับปีนี้เป็นการประชุมใหญ่เพื่อชี้แจงแถลงผลงานทั่วไปของสมาคม ตอบปัญหาและรับฟังข้อคิดเห็นจากนักจัดซื้อทั่วไป เพื่อที่สมาคมจะได้นำไปพิจารณาจัดการต่อไปตามที่เห็นสมควร และเพื่อให้ได้ประโยชน์อย่างเต็มที่ในยุคเศรษฐกิจยอบแยบอย่างนี้ สมาคมก็จะจัดให้มีการบรรยายพิเศษเสริมให้ด้วยในวันนั้นเพื่อมีให้ท่านมาประชุมเสียเที่ยวเปล่าๆ

ขอให้นักจัดซื้อติดตามข่าวจากสมาคมได้โดยตรงนะครับว่า เราจะจัดกันที่ไหนและมีบรรยายเรื่องอะไร การประชุมใหญ่ครั้งนี้ได้กำหนดวันไว้แล้วคือวันอาทิตย์ที่ 2 พฤศจิกายน 2540 ครับ แต่ถ้ารอแล้วรออีกก็ยังไม่ได้ข่าวคราว ก็ขอให้โทรศัพท์ไปถามที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย หมายเลข 260-7326-8 โทรสาร 260-7328 อี-เมลล์ pmat@thai.org

และเพื่อให้ท่านได้ประโยชน์เต็มที่นะครับ ท่านรีบสมัครเป็นสมาชิกโดยด่วนหรือหากท่านเป็นสมาชิกสามัญรายปีอยู่แล้วและต้องการแปลงสภาพเป็นสมาชิกตลอดชีพ ก็ติดต่อไปที่สมาคมโดยด่วนเช่นกัน เพื่อรักษาลิทธิประโยชน์ของท่านเองครับ สวัสดิ์ครับ

ฉบับหน้าเราคงมีโอกาสได้นำเอาความรู้ในการจัดซื้อมาคุยกันต่อ นะครับ ขอให้ท่านนักจัดซื้อจงรักษาเนื้อรักษาตัวไว้ให้จงดีก็แล้วกัน ใครอยู่ได้จนถึงปีหน้าเขาว่าเป็นผู้ที่มีภูมิคุ้มกันสูงมาก และจะอยู่รอดปลอดภัยไปอีกชั้วกัลปาวสานเลยทีเดียวแหละ เขาว่ากัน แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าครับ



# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

**รสนนิต** ปีที่ 2 ฉบับที่ 18 พฤศจิกายน 2540 จดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## กักตายน ตามประสานักจัดซื้อ

ท่านสมาชิกรักจัดซื้อที่รัก เป็นอย่างไรบ้างคะกับกระบวนการงานจัดซื้อในช่วงนี้ ฟังๆ แล้วดูเหมือนว่าจะอยู่ในภาวะที่ "กลืนไม่เข้าคายไม่ออก" ทั้ง 2 ฝ่าย คือทั้งซัพพลายเออร์และจัดซื้อ โดยเฉพาะจัดซื้อจะลำบากใจมากที่สุด ด้วยสาเหตุที่ซัพพลายเออร์จะมี "เขี้ยว" โผล่ออกมาให้เห็นชัดมากขึ้น เพราะโทษข้าวของจะแพง ราคาจะเปลี่ยน หนีไม่ตามคินไม่ได้เจอแต่เช็คเค็งเกือบทุกใบ จึงจำเป็นต้องหยิบมาตรการเด็ดๆ มาใช้ในยามนี้ไม่เช่นนั้นก็จะ แย่ และต้อง ขูบ และปรากฏการณ์เช่นนี้กำลังเกิดขึ้นกับบริษัทใหญ่ๆ หรือธุรกิจซื้อขายไปให้บริการลูกค้าอีกทีหนึ่ง

เป็นเรื่องธรรมดาที่พบเห็น ความเครียด ความกดดันเกิดขึ้นเกือบทุกวัน กับคนรอบข้าง หรือในแวดวง

แต่มีความเชื่อว่า ทั้งนักจัดซื้อ และแม้แต่ซัพพลายเออร์ก็ตาม จะอบอุ่นใจ ถ้าพยายามหาโอกาสพูดคุยแลกเปลี่ยนกับสมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ หรือแม้แต่กับอาจารย์เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะก็ตาม

เพราะฉะนั้นกับสถานการณ์ที่เปรียบเสมือน ฤดูใบไม้ร่วงเช่นนี้ ความอดทน จึงเป็นหนึ่งในคติเตือนใจให้กับทุกๆ คน ได้เป็นอย่างดี

อย่าให้ความเครียดเข้ามาคุกคามนะคะ  
รอบิหน้าฟ้าอาจจะค่อยๆ ใสขึ้น



ด้วยความเคารพนับถือ  
คณะผู้จัดทำ

## เลิกแล้วค่ะ...

## หนูเจ๊งกันหมดแล้วค่ะ

โดย  
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน  
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



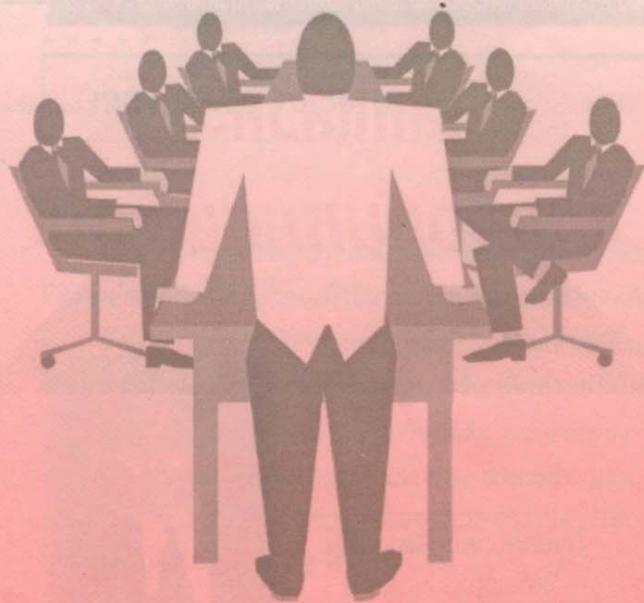
จ้ะ หัวเรื่องเที๋ยวนี้นี้ให้มันทันยุคทันสมัยหน่อย  
เดี่ยวไม่มันจะหาว่าเราตามโลกไม่ทัน ถึงผมจะ  
ไม่ได้เป็นมิตรรักนักเพลงของคุณอภาพร นครสวรรค์  
เจ้าของเสียงเพลงดังทะเลชุบิไล เลิกแล้วค่ะ...หนูเลิกกับเขา  
แล้วค่ะก็ตามที่ แต่ตอนนี้ใครไม่รู้จักก็เห็นที่จะตกรุ่งไป  
เสียแล้วกรรมัง ด้วยเหตุนี้ผมก็เลยขอยืมคำพูดเท่าๆ มา  
สร้างความตื่นเต็นสยองขวัญไปงั้นแหละ อย่าคิดอะไร  
ให้มากความไปเลยครับ

เมื่อเดือนที่แล้ว ผู้เข้าสัมมนาท่านหนึ่งถามผมว่า  
ตอนนี้ซัพพลายเออร์เขาไม่ยอมส่งของให้ทั้งๆ ที่เราออก  
P.O. ให้ไปตั้งนานแล้ว พอเราทวงให้เขารับส่งของ เขา  
ก็บอกว่าต้องขอปรับราคาใหม่ ทางเราก็ไม่ยอมเพราะ  
มันควรจะต้องเป็นไปตาม P.O. ที่ตกลงกันไว้ และเราก็

**สลัดอาการวิตกกังวล คิดด้วยปัญญา  
หาทางแก้กับ...ผู้จัดการ**

**ผู้จัดการ**  
โทร. 02-261-1000

**สมาชิกโทร. 436-9333**



บอกเขาไปว่า ถ้าฉันเราอาจจะฟ้องร้องเป็นคดีความก็ได้ เขามองว่าถ้าเขาต้องส่งของให้เราในราคาเดิม เขาก็เจ๊ง ถ้าไม่ส่งของให้ก็ผิดสัญญา ถ้าขึ้นศาลแล้วเขาแพ้คดีเขาก็เจ๊งเหมือนกัน เป็นอันว่ามีแต่เจ๊งกับเจ๊ง ดังนั้นถ้าคิดว่าฟ้องแล้วสบายใจก็ฟ้องไปเถอะไม่ว่ากัน

พอจบคำถาม ผู้เข้าสัมมนาท่านอื่นก็พิมพ์กันทั้งห้องแล้วต่างก็แย่งกันเล่าเรื่องของตนเองบ้าง ซึ่งก็สรุปได้ว่า ต่างก็เจอปัญหาคคล้ายคลึงกันทั้งนั้น เป็นต้นว่าซัพพลายเออร์ขอลดเครดิตเทอมจาก 60 วัน เป็นเงินสด บางรายบอกว่าเงินสดคือเงินสดๆ ไม่รับเช็ค บางรายบอกว่าต่อไปนี้จะเสนอราคาเป็นเงินเหรียญสหรัฐจนกว่าอัตราแลกเปลี่ยนจะสงบนิ่ง ถ้าจะให้เสนอเป็นเงินบาทไม่รู้จะให้คำนวณได้อย่างไร

ผมเห็นว่า ผู้เข้าสัมมนาเกือบทั้งห้องมีปัญหากันทั้งนั้น ก็เลยขอให้ระดมสมองช่วยกันหาทางออกดูซิว่าในสภาวะการณ์อย่างนี้ เราควรจะทำอย่างไรกันดี และต่อไปนี่คือบางส่วนของที่ได้มาจากการระดมสมองในวันนั้น

1. ถ้าใครเบียดก็ฟ้องมันไปเลย เราก็เป็นลูกจ้าง

ที่ต้องรักษาผลประโยชน์ของบริษัทของเรา มัวไปเห็นใจคนอื่น เราก็ถูกนายไล่ออกซิ

2. ค่อยพูดค่อยจาหาทางประนีประนอมกันดีกว่า ภาวะอย่างนี้มันเป็นสิ่งทีนอกเหนือการคาดหมายขนาดนักธุรกิจมือเขียนรายใหญ่ๆ ก็ยังล้มระเนระนาดไม่เป็นที่กันทั้งนั้น ทางที่ดีน่าจะฟังเหตุฟังผลกัน

3. รีบหาซัพพลายเออร์รายใหม่เข้ามาเสริมโดยด่วน เพื่อไว้เป็นทางออกเมื่อเกิดปัญหาในอนาคต

4. หากหาซัพพลายเออร์รายใหม่ไม่ได้เพราะของเราใช้ Spec. พิเศษที่มีซัพพลายเออร์ทำอยู่ไม่กี่รายก็ให้ประชุมหารือแก้ไขตัดแปลง Spec. ให้มันหาซื้อได้ง่ายขึ้นอย่าให้ Spec. มาบีบการทำงานของเรามากนัก

5. เปลี่ยนวัสดุหรือชิ้นส่วนหรือวัตถุดิบจากเดิมเป็นตัวใหม่ไปเลยให้มันหมดเรื่องหมดราวไป

6. ถ้าบริษัทเราเป็นประเภทอินเตอร์มีเครือข่ายอยู่ต่างประเทศ ก็ให้อาศัย IPO หรือที่เรียกว่า *International Procurement Office* ช่วยหาแหล่งซื้อให้หน่อย

7. ถ้าซัพพลายเออร์เขารอนเงินเพราะพิษของ 58 บริษัทที่ถูกปิดไป เราก็เสนอจ่ายเงินสดให้เขาแต่ให้เขาลดราคาลงมามากหน่อย

8. เสนอทำสัญญาว่าจะติดต่อค้าขายกันในระยะยาวในอนาคต ดังนั้นตอนนี้เขาจะต้องช่วยแก้ปัญหาให้เราด้วย ไม่ใช่เอาแต่ได้ฝ่ายเดียว

9. ขอเปลี่ยนไปทำงานแผนกอื่นที่ไม่ใช่แผนกจัดซื้อ ผมไม่ทราบว่าคุณเห็นด้วยกับวิธีการแก้ปัญหาในข้อไหน แต่ผมมีความเห็นว่า ตอนนี้เป็นช่วงของการกินผลบุญเก่า หมายความว่าถ้านักจัดซื้อที่มีระบบการทำงานที่ถูกต้องมาแต่เก่าก่อนอยู่แล้ว ตอนนี้นักจะไม่ค่อยเดือดร้อนสักเท่าไร

ระบบการจัดซื้อที่ถูกต้องนั้น น่าจะเริ่มจากการที่ฝ่ายจัดซื้อมีส่วนร่วมร่วมกับฝ่ายอื่นๆ ในการวางแผนที่จะผลิตหรือพัฒนาหรือออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่เรียกว่า EPI หรือ Early Purchasing Involvement กล่าวคือในช่วงของการประชุมหารือว่าจะออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างไร

จะใช้ชิ้นส่วนแบบไหนดี จะใช้วัตถุดิบประเภทใดดี จะมีสูตรการผลิตประการใดดี นักจัดซื้อต้องเข้าไปมีส่วนร่วมรับรู้ และร่วมแสดงความคิดเห็นตั้งแต่เริ่มต้น อย่าใช้วิธีการแบบเก่าที่คิดกันเองในกลุ่มแคบๆ แล้วก็ตัดสินใจกันไป จากนั้นก็มาบอกให้ฝ่ายจัดซื้อลงมือซื้อของตามสเปคที่กำหนดมาให้

วิธีการเก่าที่ว่านั้น จะสร้างปัญหาในการจัดซื้อมากกว่าวิธีการใหม่ เพราะแบบเก่านั้นฝ่ายจัดซื้อไม่มีโอกาสเตรียมตัว ไม่มีโอกาสแสดงความคิดเห็น แทนที่จะได้เสนอทางเลือกอย่างอื่นที่จะทำให้การจัดซื้อง่ายขึ้นและมีอำนาจต่อรองสูงขึ้น ก็ไม่มีโอกาสได้ทำ กว่าจะรู้ว่าสูตรการผลิต หรือชิ้นส่วน หรือวัตถุดิบที่ต้องการนั้นเป็นตัวที่มีปัญหาในการจัดซื้อจัดหา หรือถึงแม้จะไม่มีปัญหาในตอนี้แต่ก็เป็นตัวที่เราไม่มีอำนาจต่อรองใดๆ ทั้งสิ้นก็สายเกินไปเสียแล้ว

บางบริษัทก็ก้าวไกลไปกว่า EPI คือไปถึง ESI หรือ Early Supplier Involvement กันแล้ว หลักการก็แบบเดียวกันกับที่ว่าตอนต้น แต่คราวนี้แทนที่จะปรึกษาหารือกับฝ่ายจัดซื้อ ก็เพิ่มเติมโดยเชิญเอาซัพพลายเออร์เข้ามาปรึกษาหารือตั้งแต่ต้นด้วย ซึ่งโดยหลักการแล้วก็น่าจะได้ประโยชน์ด้วยกันทุกฝ่าย ทั้งฝ่ายเราผู้ซื้อและทางฝ่ายของซัพพลายเออร์ด้วย

ฝ่ายเราก็จะได้รับฟังข้อคิดเห็นจากทางซัพพลายเออร์ว่า การที่เราจะใช้วัตถุดิบตัวนั้นตัวนี้ หรือจะใช้ชิ้นส่วนตัวนั้นตัวนี้ มันจะมีปัญหาในแง่ของ Market Supply ประการใดบ้าง จะมีปัญหาทางด้าน Technical Support หรือไม่

ส่วนฝ่ายซัพพลายเออร์ก็จะได้เตรียมรับมือหรือเตรียมหาของที่มีคุณภาพตามต้องการมาซัพพลายให้ในจำนวนที่เราต้องการ ในกำหนดเวลาที่ตกลงกันไว้ และในงบประมาณที่คาดหมายกันไว้ พอถึงเวลาจริงก็จะมีปัญหาให้ต้องใจหายใจคว่ำ

ผมเชื่อว่าท่านผู้อ่านบางท่านคงเห็นด้วยกับสิ่งที่ผมเขียนเพราะท่านก็ใช้วิธีที่ผมว่าอยู่แล้ว และแน่นอน

ว่าอีกหลายท่านก็คงไม่เห็นด้วยเพราะไม่เคยทำอะไรอย่างที่ว่ามาก่อน นอกจากนั้นยังไม่ยอมเชื่ออย่างเด็ดขาดว่าซัพพลายเออร์ที่ไทยจะมาช่วยเราอย่างจริงจัง เพราะที่เคยพบก็เห็นอยู่ในแบบที่เพลอไม่ได้ทั้งนั้นเสียส่วนใหญ่

สำหรับท่านที่ไม่เห็นด้วยนั้นก็ไม่มีปัญหาอะไรหรอกครับ เอาไว้ค่อยศึกษาวิธีการเพิ่มเติมไปเรื่อยๆ อีกสักพักก็จะถึงบางอ้อไปเองแหละว่าทำอะไรจึงจะพบบรรยากาศที่ประทับใจที่สุดๆ เหมือนกับเขาสักที

ที่น่าหนักใจยิ่งกว่าอะไรก็คือตอนนี้หลายบริษัทต่างก็ตั้งงบประมาณในการฝึกอบรมสัมมนากันเป็นการใหญ่ และจะส่งผลให้นักจัดซื้อหมดโอกาสที่จะศึกษาฝึกปรีอวิทยายุทธอย่างที่เคยทำในสมัยก่อน แต่อย่าเพิ่งท้อแท้ใจกันไปเลยครับ นักจัดซื้อก็ควรหาทางออกทางอื่นกล่าวคือเมื่อถูกจำกัดเงินในการเข้าอบรมสัมมนา ท่านก็ต้องเจียดเงินบางส่วน (ซึ่งราคาถูกกว่ามาก) ไปหาซื้อหรือบอกรับเป็นสมาชิกวารสาร หรือหนังสือเกี่ยวกับเทคนิคการจัดซื้อไว้บ้าง เพื่อที่ท่านจะได้ติดตามติดสถานการณ์ต่างๆ ในวงการจัดซื้อทั้งในประเทศและต่างประเทศได้อย่างเกือบปกติ อีกทั้งท่านก็จะมีโอกาสรับรู้เทคนิคหรือวิธีการใหม่ๆ ที่เขาใช้ทำงานกันในแวดวงจัดซื้อ

ถ้าทำอย่างที่ผมว่านี่ละก็ยังไม่ถึงกับอยู่รอดปลอดภัยแน่นอนครับ จะได้ไม่ต้องมาร้องว่า **เลิกแล้วค่ะ หนูเจ๊งกันหมดแล้วค่ะ** แต่ถ้ายังไม่รู้ว่าจะซื้ออะไรมาอ่านบ้างก็โทรไปถามที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยได้เสมอครับที่ 260-7326-8 ซึ่งทางสมาคมฯเขาก็จะแนะนำซื้อหนังสือให้ไปเลือกเอาเองทั้งไทยและต่างประเทศหลายเล่มเลยละครับ

**ยุคประหยัด ก็ต้องอย่างนี้แหละครับ**



# อรุณสวัสดิ์จัดซื้อ

สรรมนิต ปีที่ 2 ฉบับที่ 19 ธันวาคม 2540 จัดหมายข่าวรายเดือน / สำหรับนักจัดซื้อและสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทย

## ทักทาย ตามประสานักจัดซื้อ

ท่านสมาชิกสมาคมบริหารงานจัดซื้อฯ ที่เคารพ เดินทางเหน็ดเหนื่อยกันมาถึงเดือนธันวาคม 2540 เดือนสุดท้ายแห่งปีแล้วนะคะ ปีนี้บรรยากาศคงจะเจี๊ยบเหงาน่าดู เรื่องมันเศร้า !!.. เงินเดือนถูกตัด โบนัสไม่ได้ (ไม่ถูกเชิญออกก็นับว่าเป็นบุญ) ปีก่อนๆ ยังพอศึกษากันได้ว่าปีที่แล้วเพื่อนซี้คนหนึ่งเป็นผู้จัดการฝ่ายขายของบริษัทนำเข้าที่ติดอันดับ 1 ใน 10 ของวงการ พอถึงช่วงเทศกาลเข้าสู่ปีใหม่นี้ ไทโรไปทีไรไม่เคยเจอตัว เพราะออกเดินสายนำกระเช้าอวยพรปีใหม่ลูกค้าทั้งเดือน โดยเฉพาะกับฝ่าย "จัดซื้อ" นั่นแหละ เคยเห็นพี่แกขนของข้าวสวยไปเป็นคันๆ รุดดู หนาวเลย! แต่ไม่เป็นไร เพราะถ้าไรเขาต่อปีมาศาล จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องคืนกำไรให้ลูกค้าแม้จะเล็กๆ น้อยๆ แต่ทั่วถึง (โทษฐานที่ไม่เคยเปลี่ยนแหล่งสั่งซื้อ) หรือถ้าหากรายไหนที่เป็นลูกค้าอันดับ 1 สั่งซื้อตลอดปีและยอดดีตลอด โน่นเลยยกทีมกันไปเลี้ยงหูดลามให้ซะ 1 มื้อ แต่มาถึงวันนี้ (ของปีนี้) มีเสียงโอดครวญ...ตามสายมาว่า...บริษัทจะหยุดกิจการสิ้นปีแล้ว...เฮ้อ!!!! (อดกินหูดลามเลย ต้นปีก็อุตสาหกรรมออร์โรว์เพียบ) ใครทำ!..ใครทำ...ช่วยด้วย!!

"ก็ต้องทำใจ และปรับความรู้สึกของตัวเองนะคะ แม้จะรู้สึกว่าจะอะไรก็ได้ปีละ 2-3 เดือน แต่ปีนี้มันขาดหายไป และชักไม่ค่อยคุ้นเคยเลย เมื่อพบความว่างเปล่า ต้องขมใจนะคะ.." แล้วว่ากันใหม่ปี 2541 ก็แล้วกัน

อรุณสวัสดิ์จัดซื้อฉบับนี้จึงถือโอกาสส่งขวัญและกำลังใจมายังชาว "จัดซื้อ" ทุกท่านเพื่อก้าวเดินต่อไป และปีหน้า 2541 สถาบันพัฒนาการบริหารธรรมนิติ ยังคงยินดีรับใช้ทุกท่าน ด้วยการจัดฝึกอบรมและสัมมนาด้วยเนื้อหาสาระที่เข้มข้นกว่าเดิม "ขอให้โชคดีและสวัสดิ์ปีใหม่ค่ะ"



ด้วยความเคารพนับถือ  
คณะผู้จัดทำ

## โอกาสทอง ของซัพพลายเออร์

โดย  
คุณเชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ

นายกสมาคมบริหารงาน  
จัดซื้อแห่งประเทศไทย



ช่วงลอยกระทงที่เพิ่งผ่านไปเมื่อกลางเดือน พฤศจิกายนนี้ ผมไม่ได้อยู่ในเมืองไทยแต่ไปทำธุระอยู่ที่เมืองมะนิลาประเทศฟิลิปปินส์โน่นแน่ะ ปีนี้ผมก็เลยไม่ได้ร่วมลอยกระทงตามประเพณีไทย แต่ก็ทราบมาว่าปีนี้ไม่ค่อยสนุกสนานกันสักเท่าไร บังเอิญได้ดูจากทีวีช่อง 7 ซึ่งมีสัญญาณรับได้ไกลถึงฟิลิปปินส์เลยเปิดดูได้สบายชัดแจ๋วก็พบว่านี่ผู้คนประหยัดกันตัวโก่งบางบ้านใช้กระทงอันเดียวลอยรวมกันทั้งครอบครัวอะไรทำนองนั้น ดูไม่จริงจังจริงๆ ครับ ดูแล้วไม่มีอารมณ์ซบซันอะไรเลยแต่เศร้าใจจริง ไม่อยากเชื่อแต่ก็ต้องเชื่อ

เหตุที่ผมไปฟิลิปปินส์เที่ยวนี้ก็เพราะมีการกิจสำคัญ 2 ประการด้วยกัน ประการแรก คือทางสมาคมบริหารงานจัดซื้อและพัสดุแห่งฟิลิปปินส์ (PMMAP-Purchasing and Materials Management Association of the Philippines) เขาจัดประชุมวิชาการ SupplyLink'97 และเชิญให้ผมเป็นวิทยากรบรรยายในงานนี้ด้วยคนหนึ่ง

รวมพลัง ระดมความคิด  
พลิกฟื้นธุรกิจกับ...ผู้จัดการ

ผู้จัดการ

สมาชิกโทร.436-9333

**ประการที่สอง** นั้นผมจะต้องทำหน้าที่เป็นตัวแทนของสมาคมบริหารงานจัดซื้อแห่งประเทศไทยไปเข้าร่วมประชุมในการก่อตั้งสหพันธ์บริหารพัสดุแห่งภาคพื้นเอเชียแปซิฟิก (APMMF - Asia Pacific Materials Management Federation) ซึ่งการประชุมนี้เขาตั้งใจจัดให้มันตรงกันกับ SupplyLink'97 ของฟิลิปปินส์ เพื่อจะได้ประหยัดเงินค่าเดินทางและค่าที่พักนั่นเอง

สำหรับเรื่องของการจัดตั้งสหพันธ์ APMMF นั้นเขามีแนวคิดกันมานานแล้วว่า แต่ละประเทศต่างก็มีสมาคมจัดซื้อและบริหารพัสดุของใครของมัน แต่ละสมาคมต่างก็ทำหน้าที่ตามบริหารงานกันไปตามแต่จะเห็นว่าเหมาะสมกับสมาชิกของตน ดังนั้นถ้าหากเชิญชวนให้บรรดาสมาคมทั้งหลายในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกมารวมตัวกันเป็นสหพันธ์ก็น่าจะเกิดประโยชน์มากยิ่งขึ้นกว่าการที่ต่างคนต่างทำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันนี้ที่ยุโรปและอเมริกาต่างก็จ้องมองประเทศในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกกันตาเป็นมันทีเดียว เพราะนี่คือลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่สุดในโลกที่หาได้ นักจัดซื้อในภูมิภาคนี้จึงน่าจะเตรียมความสามารถให้พร้อมและทันเกมด้วยเราก็เลยคิดกันไปไกลถึงเรื่องการจัดสอบเพื่อรับวุฒิบัตร CPMM (Asia Pacific) หรือ Certified Professional Materials Management (Asia Pacific) เพราะเห็นว่าเนื้อหาวิชาน่าจะตรงประเด็นดีกว่าการไปขอใช้ข้อสอบของอังกฤษหรือของอเมริกา แต่เรื่องนี้คงยังต้องคิดกันต่อไปอีกนานนะครับ คงไม่ใช่เรื่องหมูๆ หรือ

สมาคมต่างๆ ที่น่าจะจับมือกันรวมเป็นสหพันธ์ในภาคพื้นเอเชียแปซิฟิกนั้น คาดว่าจะประกอบด้วยออสเตรเลีย จีน ฮองกง อินเดีย อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น เกาหลี มาเลเซีย พม่า นิวซีแลนด์ ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไต้หวัน ไทย และเวียดนาม รวม 15 ประเทศด้วยกัน ซึ่งท่านผู้อ่านคอยติดตามผลกันต่อไปนะครับว่าจะสามารถชักชวนบรรดาประเทศที่ว่ามานี้ได้ครบถ้วนหรือไม่ แล้วผมจะคอยรวบรวมเหตุการณ์มาเล่าให้ฟังในโอกาสหน้านะครับ

ไปฟิลิปปินส์เที่ยวนี้ผมก็ได้พบปะกับต่างชาติหลายคนเหมือนกัน แต่เที่ยวนี้ผมไม่ค่อยยึดเหมือนอย่างที่เคยยึดในสมัยก่อน เพราะมันมีความรู้สึกเหี่ยวๆ อยู่ในใจพยายามทำไม่รู้ไม่ชี้ก็ลืมได้ประเดี๋ยวเดียวเท่านั้นเอง ก็เรื่องเศรษฐกิจของประเทศไทยนั้นแหละครับ สมัยก่อนเจอต่างชาติเราก็ต้องเขินหน้ายืดอกวางท่าว่าเราเป็นเสือตัวที่ห้าแห่งเอเชีย แต่ตอนนี้ใครๆ ก็กล่าวหาว่าเราเป็นไอ้ตัวแสบ เป็นโดมิโนที่ทำให้ประเทศอินโดนีเซีย เกาหลี ญี่ปุ่น และอีกหลายประเทศต่างก็เดือดร้อนกันไปทั่วตอนนี้คนไทยไปไหนก็เลยไม่ค่อยสง่างามเหมือนอย่างเคย

กลับมาคุยเรื่องงานจัดซื้อของประเทศไทยเราดีกว่าครับ ตอนนี้กำลังจะสิ้นปีเก่า 2540 และกำลังจะย่างสู่อปีใหม่ 2541 ซึ่งถ้าเป็นภาวะที่บ้านเมืองปกติแล้วละก็ ป่านนี้ทุกคนคงเดินช้อปปิ้งกันทุกวันแล้วละมัง แต่ปีนี้ผมเดาว่าห้างสรรพสินค้าคงหงอยไปเยอะ ก็เพราะนักช้อปปิ้งเกิดปัญหากันทั่วหน้าเลยนะซี โบนัสก็ไม่ได้เงินเดือนก็ไม่ขึ้น แคมบางคนยังถูกหักเงินเดือนซะอีกด้วย และบางคนก็เจ็บหนักหน่อยก็คือถูกเลย์-ออฟ(Lay-off) แล้วสภาพอย่างนี้จะให้ใครมีมูตไปช้อปปิ้งอะไรกันอีก หรือแม้บางคนจะยังมีมูตอยู่แต่ก็ไม่มีเงินอยู่ดีนะแหละ

คุยกับเพื่อนนักจัดซื้อหลายคนและได้ข้อมูลมาว่าจนป่านนี้ยังไม่ได้รับแจกไดอารี่สักเล่มเดียว ผมเลยลองไปคุยกับโรงพิมพ์ดูบ้างก็ได้ข้อมูลมาว่า ปีนี้ไม่เห็นใครมาจ้างพิมพ์ไดอารี่กันเลย ตอนนี้นักจัดซื้อหลายคนกำลังใช้คอมพิวเตอร์พิมพ์ปฏิทินและไดอารี่อยู่ เพราะค่อนข้างแน่ใจว่าปีนี้ไม่มีไดอารี่และปฏิทินจากซัพพลายเออร์

นอกจากนั้น ยังเดากันว่าขนมเค้กที่ซัพพลายเออร์เขาจะส่งมาสวัสดิปีใหม่แก่นักจัดซื้อนั้นจะมาแบบก้อนเล็กลง ส่วนเหล้าวิสกี้ของนอกและไวน์ราคาแพงก็จะมาน้อยลงหรืออาจจะกลายเป็นแบล็คโอ๊ตฤทธิ์ก็ได้ ของขวัญและของชำร่วยที่จะแจกในเทศกาลปีใหม่นี้หากจะมีมาให้ก็จะเป็นของที่เหลือแจกจากปีที่แล้ว และเรื่องที่ซัพพลายเออร์เคยพาลูกค้าไปกินเลี้ยงปีใหม่ก็อาจจะงดไปก่อนหรือทำเป็นแกล้งลืม หรือแม้ไม่งดไม่ลืมก็อาจจะขอเปลี่ยนสถานที่กินเลี้ยงจากภัตตาคารจีนไปกินส้มตำข้างบิมน้ำมัน ทั้งนี้ก็เป็นผลพวงมาจากเศรษฐกิจตกสะเก็ดนั่นเองหาใช่เกิดจากอาการซีเหี่ยวแต่ประการใดไม่ ซึ่งถ้าเป็นอย่างนั้นก็ควรแน่ใจว่าเป็นบิมน้ำมันที่ยังเปิดดำเนินการอยู่นะครับจะได้ไม่เปลืองมาก เพราะได้ข่าวว่าตอนนี้กำลังจะมีอีกหลายบิมนที่จะต้องปิดตัวเองลง

ผมเคยบรรยายให้นักจัดซื้อฟังว่า ถ้าซัพพลายเออร์นำขนมเค้ก หรือของขวัญ หรือกระเช้าผลไม้ เครื่องกระป๋องและวิสกี้มาให้ นักจัดซื้อในช่วงเทศกาลปีใหม่นี้จะให้พิจารณาดูว่าของดังกล่าวนั้นมันเกินสมควรหรือไม่ ถ้าเห็นว่าพอสมควรไม่น่าเกลียดอะไรนักก็รับเอาไว้เพื่อแจกจ่ายกันในแผนกหรือในบริษัทของเรา หรือจะเอาไปจับสลากของขวัญในงานปีใหม่ของบริษัทของเราก็ยังได้

แต่ถ้าพิจารณาแล้วเห็นว่ามันเกินสมควรก็อย่ารับไว้เป็นอันขาด เพราะเราจะต้องพิจารณาแยกแยะให้ออกว่าอะไรคือสินน้ำใจ อะไรคือสินบน อะไรคือประเพณี และอะไรคือคอร์รัปชัน ถ้าไม่รู้จักพิจารณาแยกแยะได้อย่างไรก็ให้ถือหลักง่าย ๆ ว่า ของที่ท่านจะรับจากซัพพลายเออร์นั้น ท่านสามารถเปิดเผยให้คนทั่วไปเขารู้เขาเห็นได้ไหม

ว่าท่านได้มาจากซัพพลายเออร์รายใด

ปกติแล้วของที่ท่านรับมานั้นควรจะต้องเป็นสิ่งที่ท่านกล้าตั้งชื่อไว้บนโต๊ะทำงานของท่านได้ โดยไม่ต้องแอบไว้ใต้โต๊ะทำงาน ไม่ต้องเก็บซ่อนไว้ในตู้ เนื่องจากกลัวคนอื่นรู้กลัวคนอื่นเห็น ถ้าท่านรับสร้อยคอหรือรับนาฬิกามาจากซัพพลายเออร์ ท่านก็ต้องกล้าเอามาอวดโชว์ให้เพื่อนที่ทำงานและผู้บังคับบัญชาให้เขารู้ทั่วกัน ท่านต้องกล้าบอกกับใครต่อใครว่าแอร์ในห้องนอนที่บ้านของท่านนั้นซัพพลายเออร์เขาเป็นคนจ่ายเงินให้ ท่านจะต้องกล้าพูดกล้าเปิดเผยให้ใครต่อใครฟังได้ว่าซัพพลายเออร์เขาเอาอะไรมาให้ท่านบ้าง สิ่งใดก็ตามที่ท่านแน่ใจว่าท่านเล่าและเปิดเผยได้โดยไม่ตะขิดตะขวงใจละก็ สิ่งนั้นรับมาได้เลยครับ ไม่ผิดจรรยาบรรณแน่นอน

เมื่อปีนี้เศรษฐกิจถดถอยถึงคราวใกล้จะอับปาง บรรดาบริษัททั้งหลายต่างก็ต้องรัดเข็มขัดและระมัดระวังการใช้จ่ายกันอย่างสุดขีดและส่งผลกระทบมาถึงระบบของขวัญของซาร์วยและการกินเลี้ยงในปีนี้ได้ด้วย ซึ่งผมเห็นว่านี่เป็นโอกาสทองของบริษัทซัพพลายเออร์ทั้งหลายแล้วละครับที่จะได้นำวิกฤตนี้มาเป็นโอกาส กล่าวคือ จงใช้วิกฤตการณ์ตอนนี้เป็นข้ออ้างในการงดให้ของขวัญทุกชนิด งดให้กระเช้าทุกชนิด งดการพาไปเลี้ยงดูปูเสื่อทุกชนิด ผมมั่นใจว่านักจัดซื้อหรือคนอื่นใดก็ตามที่เคยได้รับของที่ว่ามาในปีก่อนๆ ถ้าปีนี้เขาไม่ได้รับเขาก็ต้องเข้าใจอยู่แล้วว่ามันเกิดจากเศรษฐกิจไม่ดี ไม่มีใครต่อว่าใครหรืออกครับ อย่างห่างไปเลย

เมื่อปีนี้ได้แล้วปีหน้าแม้ว่าเศรษฐกิจจะกระเตื้องหรือดีขึ้นอย่างไรก็ตาม ก็ให้เอามาตรการของปีนี้เป็นมาตรฐานไปเลย ว่าไม่ให้ของขวัญ ไม่พาไปเลี้ยง ไม่จ่ายใต้โต๊ะ

ถ้าพร้อมใจกันทำอย่างที่ว่า ก็จะเป็นการช่วยให้ระบบการจัดซื้อก้าวหน้าไปอีกระดับหนึ่ง ส่วนทางฝ่ายซัพพลายเออร์ก็ลดค่า เก้าเจี๊ยะ ไปได้อีกมากโข

สมัยก่อนนั้นฝ่ายจัดซื้อถูกนินทาทั้งต่อหน้าและลับหลังว่าชอบรับของขวัญและรับสินบนจากผู้ขาย ฝ่ายจัดซื้อตอบโต้ว่าก็อยากให้อะไรบ้างไม่ได้ขอชกกะหนอย ฝ่ายผู้ขายนินทาหลังว่าถ้าลองไม่ให้ดูสิมีหวังถูกกลั่นแกล้งแน่นอน ฝ่ายจัดซื้อที่มีสันดานงอกอยู่แล้วถ้าไม่งกก็อดไม่รับ ฝ่ายจัดซื้อแถลงว่าไม่คิดจะงกเลย แต่ถ้าให้อะไรมาก็รับไว้ก่อน เพราะแม้จะไม่รับเขาก็จะไปรายงานบริษัทของเขาว่าเรารับของไปแล้ว ดังนั้น รับมาเลยดีกว่าเพราะไหนๆ ก็ถูกระแวงอยู่แล้ว อย่าคิดให้มากความ ถ้าไม่เื่องฉ่าง อ้อฉางก็ไม่มีใครรู้เรื่องหรือ

ผมขอยืนยันว่า การที่ฝ่ายขายนำของขวัญหรือสิน



บนหรือสินน้ำใจหรืออะไรก็ตามไปให้ฝ่ายจัดซื้อหรือฝ่ายใดก็ตามนั้น จะต้องเป็นผู้รับรู้อีกหลายคน เป็นต้นว่าผู้บังคับบัญชาของฝ่ายขายคนนั้น เพื่อนร่วมงานของฝ่ายขายคนนั้น ฝ่ายบัญชีและการเงินของบริษัทนั้น และผู้จัดการใหญ่ของบริษัทนั้น และเรื่องน่าเหม็นพรรคืออย่างนั้นครับเขาชอบเก็บมาเล่าสู่กันฟังเป็นยิ่งนัก คนเล่าก็เอ็นจอยปาก คนฟังก็เอ็นจอยหู ฟังแล้วก็บอกต่อไป บอกต่อแล้วก็ต้องใส่ไซในสมองไปด้วยให้มันมีรสชาติยิ่งขึ้น แล้วอย่างนี้แม้จะเป็นความลับไปได้อย่างไรกันมีทราบ

ผมขอแนะนำว่า ใครก็ตามที่เคยรับอะไรต่อมิอะไรอันไม่สมควรจะรับนั้น ปีนี้เลิกเถิดครับ เริ่มต้นกันใหม่ดีกว่า ไอ้ที่ไปแล้วก็ช่างมันไปเถอะ อาจเกิดจากการรู้เท่าไม่ถึงการณ์ ผมยืนยันว่าฟ้าดินอโหสิให้หมดแล้วครับ

ส่วนทางฝ่ายขายหรือผู้บริหารของฝ่ายซัพพลายเออร์นั้น น่าจะเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส โดยฉายจังหวะตอนที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดีมาเป็นข้ออ้างในการยกเลิกระบบสินบนและคอร์ปชั่น ถ้าปีนี้ได้ปีหน้าก็เลิกได้ และในที่สุดท่านก็จะทำมาค้าขายแบบสบายใจกว่าแต่ก่อน

กติกาททางการค้ามีอยู่ว่า ผู้ที่ทำมาค้าขายแบบมีใต้โต๊ะก็ต้องให้ใต้โต๊ะไม่รู้จกจบสิ้น ถ้าเลิกให้เมื่อไรเขาก็เลิกซื้อเมื่อนั้น เพราะตัวเองไปทำให้เขาติดนิสัยเสียแล้วตอนนี้จึงเป็นโอกาสทองของซัพพลายเออร์ที่จะเลิกระบบน้ำเน่าเติมแล้วสร้างนิสัยใหม่ให้แก่คู่ค้าของตน ผู้ซื้อควรตัดสินใจซื้อเพราะคุณภาพ เพราะบริการ เพราะการจัดส่งตรงเวลา เพราะราคาสมเหตุผล อย่างนี้อยู่คงกระพันกว่าเยอะเลย ดีด้วยกันทุกฝ่าย

เนื่องจากเราจะต้องผจญกับปัญหาอีกมโหฬารในปีหน้านี้ ผมขอเชิญชวนให้รักษาสุขภาพจิตและสุขภาพกายให้ดีเข้าไว้และพร้อมที่จะสู้รบตบมือกับสารพันวิกฤตที่กำลังมาหาเรา สวัสดีปีเก่าครับ

