



E-NEWSLETTER

No. **012**
JANUARY 2026

CONTENTS

PRESIDENT'S *Talk*

ทักษะที่จำเป็นของนักจัดซื้อ
ในโลกที่ไม่แน่นอน



โครงการฝึกอบรมและสอบ
เพื่อรับวุฒิบัตรวิชาชีพจัดซื้อจัดหาภาครัฐสากล



"ยกระดับองค์กรสู่ความยั่งยืนด้วย
Green Procurement"

ADVANCED
Certificate in Purchasing & Supply

**ADVANCED CERTIFICATE
IN PURCHASING AND SUPPLY**

Training
& Seminar
2026

Smart Procurement

Procurement เปลี่ยนงานจัดซื้อ
ด้วยเทคโนโลยีและข้อมูล
อินเทอร์เน็ต...

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
140/391 อาคารสารธร เอ้าส์ ชั้นที่ 1 ถนนสาทรเหนือ
แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
Tax ID : 0993000131274 สำนักงานใหญ่
Tel. : + 66 2236 7916-17



PRESIDENT's Talk



ทักษะที่จำเป็นของนักจัดซื้อ
ในโลกที่ไม่แน่นอน



Essential Capabilities for Procurement Professionals in an Uncertain World

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา หลายคนคงรู้สึกเหมือนกันว่า “โลกธุรกิจ...ไม่เหมือนเดิมอีกแล้ว” เศรษฐกิจผันผวน ชัฟฟลายเซนเปราะบาง เหตุการณ์ภูมิรัฐศาสตร์คาดเดายาก เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงเร็ว และความคาดหวังด้านความยั่งยืนและธรรมาภิบาลที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งหมดนี้กำลังบอกเราชัด ๆ ว่า งานจัดซื้อไม่สามารถใช้วิธีคิดแบบเดิมต่อไปได้อีกแล้ว

วันนี้บทบาทของนักจัดซื้อไม่ใช่แค่ “หาของให้ได้ราคาดี” แต่กำลังกลายเป็นหนึ่งในฟันเฟืองสำคัญของกลยุทธ์องค์กร ทั้งการสร้างคุณค่า บริหารความเสี่ยง และสนับสนุนความยั่งยืนในระยะยาว

คำถามสำคัญจึงไม่ใช่แค่ว่า **เราจะจัดซื้ออย่างไรให้ได้ราคาที่ดีที่สุด** แต่เป็นคำถามที่ลึกกว่านั้นว่า **เราควรมีทักษะอะไรบ้าง เพื่อยุ่รอดและเติบโตในโลกที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา**

1. Strategic Thinking — คิดให้ไกลกว่างานประจำวัน

นักจัดซื้อยุคใหม่ต้องมองภาพรวมของธุรกิจให้ขาด เข้าใจทิศทางองค์กร และเชื่อมโยงงานจัดซื้อเข้ากับกลยุทธ์ ความเสี่ยง และโอกาสในอนาคต การตัดสินใจด้านชัฟฟลายเซนจึงไม่ใช่เรื่องเฉพาะหน้า แต่คือส่วนหนึ่งของการวางแผนเชิงระบบ เพื่อสร้าง ความยืดหยุ่น และความสามารถในการแข่งขัน ให้กับองค์กร

2. Data & KPI Literacy — อ่านข้อมูลเป็น ใช้ตัวเลขให้เกิดพลัง

ข้อมูลและ KPI ไม่ได้มีไว้แค่ “รายงานผู้บริหาร” แต่เป็นเครื่องมือสำคัญในการวิเคราะห์ ปรับปรุง และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง KPI ที่ดีควรสะท้อน ทั้งประสิทธิภาพ คุณค่า และความร่วมมือในชัฟฟลายเซน ไม่ใช่แค่ตัวเลข แต่คือเจตนาของทิศทางการงานจัดซื้อ

3. Supplier Relationship & Ethics — ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน เริ่มจากความไว้วางใจ

ชัฟฟลายเซนไม่ใช่แค่ผู้ขาย แต่คือ พันธมิตรทางธุรกิจ ความสามารถในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว ควบคู่กับการยึดมั่นในจริยธรรม ความโปร่งใส และธรรมาภิบาล คือรากฐานของชัฟฟลายเซนที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะในยุคที่สังคมจับตามองเรื่องทุจริต สิกิริมุขยชน และความรับผิดชอบต่อสังคมมากกว่าที่เคย



Purchasing and Supply Chain Management
Association of Thailand

140/391 Sathorn House 1st floor,
North Sathorn Road, Silom, Bangrak,
Bangkok 10500 Thailand.

Tax ID: 099 300 013 1274 Head Office
Tel.+66 2236 7916-7

e-mail:
helpdesk@pscmt.or.th
training@pscmt.or.th
<http://www.pscmt.or.th/>

4. Lifelong Learning — ทักะวันนี้ อาจไม่พอสำหรับวันพรุ่งนี้

โลกไม่หยุดพัฒนา เราก็เช่นกัน การเรียนรู้ตลอดชีวิตไม่ใช่ทางเลือก แต่เป็นความจำเป็น สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT) จึงมุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ผ่านหลักสูตร C.P.S., Advanced C.P.S., การพัฒนาแนวทาง KPI มาตรฐานจริยธรรม และแนวคิดซัพพลายเชนที่ยั่งยืน พร้อมสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างสมาชิก เพื่อให้ทุกคนสามารถนำแนวคิดเชิงกลยุทธ์ไปใช้ได้จริงในงานประจำวัน

เดินไปข้างหน้าด้วยกัน

Newsletter ต้นปี 2026 ฉบับนี้ จึงไม่ใช่แค่ข่าวสารของสมาคม แต่เป็น จุดเริ่มต้นของการเรียนรู้ร่วมกัน ผมขอเชิญชวนสมาชิกทุกท่าน เปิดใจเรียนรู้ พัฒนากทักษะใหม่ ๆ และมีส่วนร่วมกิจกรรมของสมาคม เพื่อร่วมกันยกระดับวิชาชีพจัดซื้อและซัพพลายเชนของไทย ให้ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นใจ ในโลกที่ไม่แน่นอน...ไปด้วยกันครับ

อภินิษฐ์ สมิตะพินทุ Adv. Cert. SCM[®] (ITC)
(นายกสมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย)



โครงการฝึกอบรมและสอบ เพื่อรับวุฒิบัตรวิชาชีพจัดซื้อจัดหามาตรฐานสากล

ความรู้เรื่องการจัดซื้อ

- ✓ บทที่ 1 : บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและขั้นตอนการจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 2 : หัวใจและเป้าหมายของงานจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 3 : กระบวนการความต้องการในการจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 4 : การจัดจัดทำข้อกำหนดคุณสมบัติที่ดี
- ✓ บทที่ 5 : การหาแหล่งขายและประเมินผู้ขายเบื้องต้น
- ✓ บทที่ 6 : การวิเคราะห์ราคาและต้นทุน
- ✓ บทที่ 7 : การวางแผนเจรจาต่อรองเชิงกลยุทธ์ในงานจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 8 : กระบวนการเปิดการเจรจาต่อรอง
- ✓ บทที่ 9 : หลักกฎหมายซื้อขายสำหรับนักจัดซื้อจัดหา
- ✓ บทที่ 10 : ข้อสัญญาในสัญญาซื้อขาย
- ✓ บทที่ 11 : จรรยาบรรณงานจัดซื้อ



กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา

- ✓ บทที่ 1 ความแตกต่างขององค์กรและเป้าหมายงานซื้อ
- ✓ บทที่ 2 นโยบายการจัดซื้อจัดจ้าง
- ✓ บทที่ 3 กลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา
- ✓ บทที่ 4 การพัฒนากลยุทธ์การจัดซื้อจัดหา
- ✓ บทที่ 5 บทบาทการจัดซื้อจัดหา
- ✓ บทที่ 6 การจัดทำแผนการจัดซื้อจัดหา
- ✓ บทที่ 7 การพยากรณ์อุปสงค์
- ✓ บทที่ 8 การบริหารจัดการพัสดุคงคลัง
- ✓ บทที่ 9 การจัดการพัสดุและการผลิต
- ✓ บทที่ 10 การจัดการคลังสินค้า



ความรู้เรื่องภาวะแวดล้อมต่องานจัดซื้อจัดหา

- ✓ บทที่ 1 ภาวะแวดล้อมต่องานจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 2 ภาวะแวดล้อมทางด้านการเมือง การปกครอง และทางด้านเศรษฐกิจ
- ✓ บทที่ 3 ภาวะแวดล้อมทางด้านสังคมและด้านเทคโนโลยี
- ✓ บทที่ 4 ภาวะแวดล้อมทางด้านกฎหมายและด้านสิ่งแวดล้อม
- ✓ บทที่ 5 การประเมินผลงานจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 6 การประเมินผลงานผู้ขาย
- ✓ บทที่ 7 ความรู้เกี่ยวกับต้นทุนสำหรับงานจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 8 การใช้ความรู้เรื่องต้นทุนกับงานจัดซื้อ
- ✓ บทที่ 9 การวิเคราะห์งบการเงินและอัตราส่วนทางการเงิน



Certificate in Purchasing and Supply

Training
2026

M1
M2
M3

#1
ONLINE

6-7/3
21-22/3
13-14/3

#2
ON-SITE

3-4/7
11-12/7
17-18/7

#3
ON-SITE

6-7/11
14-15/11
20-21/11

EXAM
ONSITE

#1
29/3

#2
2/8

#3
29/11

ค่าธรรมเนียม ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

1
Module

- อบรม 1 หมวด (2 วัน)
- สอบ 1 หมวด
- หนังสือ 1 หมวด

สมาชิก
รายปี
5,000.-
1,000.-
500.-
6,500.-

สมาชิก
ตลอดชีพ
4,700.-
1,000.-
500.-
6,200.-

Online
3,700.-
1,000.-
500.-
5,200.-

3
Module

- อบรม 3 หมวด (6 วัน)
- สอบ 3 หมวด
- หนังสือ 3 หมวด

15,000.-
3,000.-
1,500.-
19,500.-

14,100.-
3,000.-
1,500.-
18,600.-

11,100.-
3,000.-
1,500.-
15,600.-

หมายเหตุ: ราคาค่าธรรมเนียมและสอบดังกล่าวยังไม่รวมค่าธรรมเนียมสมัครสมาชิกสมาคมฯ (รายบุคคล)
ค่าธรรมเนียมรายปี 100 บาท | ค่าสมาชิกตลอดชีพ 600 บาท

ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

www.pscmt.or.th
66 2236 7916 - 17

helpdesk@pscmt.or.th
wijitra@pscmt.or.th



ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมได้ที่



wijitra@pscmt.or.th



+66 2236 7916



helpdesk@pscmt.or.th



www.pscmt.or.th



ยกระดับองค์กรสู่ความยั่งยืน เริ่มต้นที่กระบวนการจัดซื้อ!

ในยุคที่ "ความยั่งยืน" ไม่ใช่ทางเลือก แต่คือทางรอด...

องค์กรของคุณพร้อมหรือยังที่จะปรับตัวสู่ Green Procurement อย่างเต็มรูปแบบ?

ขอเชิญร่วมงานสัมมนาในหัวข้อ "ยกระดับองค์กรสู่ความยั่งยืนด้วย Green Procurement"

พบกับผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดซื้อที่จะมาแชร์กลยุทธ์และเจาะลึกแนวทางปฏิบัติที่ใช้ได้จริง



Food Pack Asia & TIF 2026 จับมือกับ

สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย (PSCMT)

FREE SEMINAR

ยกระดับองค์กรสู่ความยั่งยืน ด้วย *Green Procurement*



คุณกิตติกร โชติสกุลรัตน์
SPEAKER

ADV. C.P.S., ADV.CERT. SCM@(ITC), CIPS
ADV.CERT.HOLDER

กรรมการและประธานฝ่ายพัฒนาวิชาชีพ
สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย



5 กุมภาพันธ์ 2569



09:40 – 12:00 น.



EASTPANA HOTEL ชลบุรี
ห้องประชุม GRAND ORCHID

Register Now



ADVANCED

Certificate in Purchasing & Supply

ADVANCED CERTIFICATE IN PURCHASING AND SUPPLY

Advanced C.P.S. หรือ Advanced Certificate in Purchasing and Supply เขียนย่อว่า Adv. C.P.S.

เป็นหลักสูตรที่สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย ได้พัฒนาต่อยอดจากหลักสูตร C.P.S. เพื่อเป็นการส่งเสริมสนับสนุนสมาชิกให้พัฒนา และได้รับการรับรองความรู้ความสามารถวิชาจัดซื้อและซัพพลายเชนระดับสากล

หลักสูตรนี้ประกอบด้วยตำราวิชาการ 3 หมวดวิชา เรียบเรียงโดยวิทยากรผู้มีความรู้ความชำนาญ และประสบการณ์ทำงาน การอบรมใช้เวลาหมวดวิชาละ 2 วันและจัดสอบ ส่วนวิธีการฝึกอบรมและสอบจะแตกต่างจากหลักสูตร C.P.S.

โดยเน้นการมีส่วนร่วมในชั้นเรียน และสามารถนำไปใช้ในการทำงานจริง

ประกอบด้วย 3 หมวด วิชา

- หมวดวิชาที่ **1** การบริหารงานจัดซื้อระหว่างประเทศ
- หมวดวิชาที่ **2** การบริหารการปฏิบัติการในงานซัพพลายเชน
- หมวดวิชาที่ **3** การบริหารงานโลจิสติกส์และองค์กรสู่ความยั่งยืน



✓ ติดต่อสอบถาม เพิ่มเติมได้ที่



helpdesk@pscmt.or.th



+66 2236 7916 - 17



www.pscmt.or.th

ADVANCED

Certificate in Purchasing & Supply

M1: การบริหารงานจัดซื้อระหว่างประเทศ
INTERNATIONAL PROCUREMENT MANAGEMENT

M2: การบริหารการปฏิบัติการในงานซัพพลายเชน
OPERATIONS MANAGEMENT IN SUPPLY CHAIN

M3: การบริหารงานโลจิสติกส์และองค์การสู่ความยั่งยืน
LOGISTICS AND SUSTAINABILITY MANAGEMENT



Training Calendar #15

หมดเขตรับสมัคร
20/04/2569

2569

TRAINING

EXAM

M1

09-10/5

Sun 24/5

M2

06-07/6

Sun 28/6

M3

04-05/7

Sun 26/7

ADV.
C.P.S.

อบรม

30,000.-

อบรมและสอบ

38,000.-

หมายเหตุ: (ราคา ดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
ค่าอบรมอย่างเดียว 30,000 บาท (ยังไม่รวม Vat)
รวมอบรม 6 วัน + หนังสือ 3 เล่ม + Handout ประกอบการอบรม

ค่าอบรมและสอบ 38,000 บาท (ยังไม่รวม Vat)
รวมอบรม 6 วัน + หนังสือ 3 เล่ม + Handout ประกอบการอบรม
+ สอบ 3 หมวดวิชา (3 วัน) + กิจกรรม Site Visit เยี่ยมชมโรงงาน 1 วัน
+ บรรยายในกิจกรรม KSN 1 ครั้ง



วิธีรับสมัคร

กรอกรายละเอียด และส่งใบสมัครได้ที่
e-mail : helpdesk@pscmt.or.th

REGISTER NOW

Adv. C.P.S.	อบรม	อบรมและสอบ
	30,000.-	38,000.-

หมายเหตุ: (ราคา ดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

ค่าอบรมอย่างเดียว 30,000 บาท (ยังไม่รวม VAT)
รวมอบรม 6 วัน
+ หนังสือ 3 เล่ม
+ HANDOUT ประกอบการอบรม

ค่าอบรมและสอบ 38,000 บาท (ยังไม่รวม VAT)
รวมอบรม 6 วัน
+ หนังสือ 3 เล่ม
+ HANDOUT ประกอบการอบรม
+ สอบ 3 หมวดวิชา (3 วัน)
+ กิจกรรม SITE VISIT เยี่ยมชมโรงงาน 1 วัน
+ บรรยายในกิจกรรม KSN 1 ครั้ง

คุณสมบัติ

ของผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ

- 1 ผู้ที่มีวุฒิ **C.P.S.** + ประสบการณ์ทำงาน ด้านงานจัดซื้อและซัพพลายเชน $\geq$ 3 ปี
- 2 ขึ้นต่ำวุฒิ **ป.ตรี** + ประสบการณ์ทำงานอย่างน้อย $\geq$ 5 ปี

เกณฑ์การประเมินผลสอบ Adv. C.P.S.

ต้องมีคะแนนรวม 180 คะแนน จึงจะได้รับ Cert.

- ✓ ข้อสอบวิชาละ 100 ข้อ ใช้เวลา ไม่เกิน 120 นาที/วิชา
- ✓ ต้องตอบถูกต้องอย่างน้อย 50 ข้อ (50%) จึงจะถือว่าผ่านเกณฑ์

Interview

Adv. C.P.S.

- รู้จักสมาคมฯ และหลักสูตร Adv. C.P.S. ได้อย่างไรคะ
 รู้จักจากเพื่อนร่วมงานที่เคยเรียนมาก่อน และเห็นว่าเป็นหลักสูตรที่ได้มาตรฐานจาก IFPSM ก็เลยสนใจสมัครครับ
- การเตรียมตัวเข้าอบรมและสอบ หลักสูตร Adv. C.P.S. ในครั้งนี้
 เคล็ดลับของผมคือการโฟกัสที่ ภาพรวมและใจถ้อยจริงในงานมากกว่าการท่องจำครับ ผมใช้วิธีตั้งใจฟังอาจารย์อธิบาย
 กรอบความคิดในแต่ละโมดูล แล้วนำมาเชื่อมโยงกับเคสในงาน
 จริงของตัวเอง เพื่อให้เข้าใจหลักการอย่างลึกซึ้งและสามารถนำไป
 ใช้ได้ทันที วิธีนี้ทำให้ผมเห็นภาพเชิงระบบมากขึ้น และช่วยให้
 การสอบเป็นไปอย่างเป็นธรรมชาติและไม่กดดันมากเกินไปครับ
- ยกตัวอย่างความรู้ที่ได้รับ และสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในงานได้
 ได้เรื่องการจัดการซัพพลายเชนและต้นทุนอย่างเป็นระบบ
 เช่น การวิเคราะห์ TCO, ความเสี่ยงในซัพพลายเชน ซึ่งผมนำมา
 ใช้วางแผนกับ Supplier ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นครับ
- อธิบายหรือบอกจุดเด่นของหลักสูตรนี้ มีอะไรบ้าง...
 กรณีถ้ามีเพื่อนในวิชาชีพเดียวกัน กำลังพิจารณาและตัดสินใจ
 สมัครเข้ามาอบรม Adv. C.P.S.
 จุดเด่นคือเนื้อหาครอบคลุมครบตั้งแต่ Procurement,
 Operations และ Logistics ช่วยให้เข้าใจภาพรวมงานจัดซื้อ
 ได้ลึกซึ้งขึ้น และนำไปใช้จริงกับงานอย่างเป็นระบบครับ
- หากมีโอกาสทำอะไรเพื่อเป็นประโยชน์กับสายวิชาชีพจัดซื้อ
 ท่านอยากจะทำประโยชน์ด้านไหน/อย่างไร?
 ผมอยากนำความรู้จากหลักสูตรไปต่อยอดในการยกระดับ
 ประสิทธิภาพซัพพลายเชนอย่างเป็นรูปธรรม โดยเฉพาะด้าน
 Cost Optimization, Supplier Collaboration และ
 Risk Management เพื่อสร้างระบบการทำงานที่โปร่งใส
 คาดการณ์ได้ และลดความสูญเสียในทุกขั้นตอน โดยมุ่งให้ผลลัพธ์
 สุดท้ายคือ องค์กรมีต้นทุนแข่งขันได้ แข็งแรงเชิงกลยุทธ์ และ
 พร้อมรองรับการเติบโตในระยะยาว
- ท่านมีความเห็นอย่างไร กับสายงานจัดซื้อและซัพพลายเชนใน
 ปัจจุบันของประเทศไทย
 เป็นสายงานที่สำคัญมากและเปลี่ยนเร็ว ต้องใช้ความรู้รอบด้าน
 ทั้งด้านการเจรจา การประเมินความเสี่ยง และเทคโนโลยีใหม่ ๆ
 เพื่อให้ธุรกิจเดินหน้าได้อย่างยั่งยืนครับ

➤ Practice makes perfect

ผมเชื่อว่าการลงมือทำสม่ำเสมอทำให้เราพัฒนาได้จริง ไม่ว่าจะงานหรือชีวิตครับ



อินธิพร ทองสุข

Strategic Product Development manager
 บริษัท แพนดอรา โปรดัคชั่น จำกัด

Training & Seminar 2026

02 FEBRUARY

Onsite

07
SAT

การสร้างโซ่อุปทานที่ยั่งยืน
Building Sustainable Supply Chains

Online

11
WED

ความรู้ด้านกฎหมายในงานจัดซื้อ # 1
Essential Legal knowledge for Procurement # 1

Online

20
FRI21
SAT

ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ # 2
Essential Knowledge for Procurement Professional # 2

03 MARCH

Onsite
+ Online05
THU

การบริหารความสัมพันธ์
และการประเมินผลงานผู้ขาย
Supplier Relationship Management & Evaluation

07
SAT

Online

ความรู้ในงานจัดซื้อเพื่อการลดต้นทุน
Purchasing Knowledge for Cost Saving

07
SAT

Online

14
SAT

ความรู้ในงานจัดซื้อต่างประเทศ
Overseas Purchasing Techniques

14
SAT

Online

แนวทางปฏิบัติการจัดซื้อเพื่อความยั่งยืนขั้นสูง
Advance Practice for Sustainable Procurement

25
SAT

Online

การประยุกต์ใช้ AI ในงานจัดซื้อ
Adaptation of AI in Procurement

ราคาค่าสมัครอบรมและสัมมนา (ONLINE)

หลักสูตร 1 วัน	3,000	บาท
หลักสูตร 2 วัน	6,000	บาท

ราคาค่าสมัครอบรมและสัมมนา (ONSITE)

หลักสูตร 1 วัน	4,200	บาท
หลักสูตร 2 วัน	8,400	บาท

Smart Procurement

Procurement เปลี่ยนงานจัดซื้อ ด้วยเทคโนโลยีและข้อมูล

สมาคมฯ ขอนำเสนอสาระสำคัญจากการบรรยายในกิจกรรม KSN (Knowledge Sharing Network) มาสรุปและเรียบเรียง เพื่อส่งต่อองค์ความรู้ให้กับสมาชิกทุกท่าน โดยบทความในฉบับนี้ เป็น Session การบรรยายที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นการเปลี่ยนภาพลักษณ์ของงานจัดซื้อ จากบทบาทเชิงปฏิบัติการ ไปสู่การเป็นกลไกเชิงกลยุทธ์ของฝ่ายจัดซื้อขององค์กร ผ่านการใช้ AI และการวิเคราะห์ข้อมูล

Smart Procurement เปลี่ยนงานจัดซื้อด้วยเทคโนโลยีและข้อมูล

การบรรยายครั้งนี้ ถ่ายทอดโดย

คุณพนิตา วณิชติตระกูล (อมมเลิศ)

รองผู้อำนวยการแผนกจัดซื้อ บริษัท ธนาคารผลิตภัณฑ์น้ำมันพืช จำกัด

และผู้เข้าอบรมหลักสูตร **Advanced C.P.S. รุ่นที่ 13**

คุณพนิตาได้ถ่ายทอดประสบการณ์การนำเทคโนโลยี AI (Generative AI, Machine Learning และ Deep Learning)

มาใช้เป็น “Super Power” ในการทำงานจัดซื้อ โดยเฉพาะการพยากรณ์ราคาวัตถุดิบ

ที่มีความผันผวนสูงอย่าง กะลาปาล์ม ซึ่งเป็นต้นทุนสำคัญของธุรกิจ

“แค่มีข้อมูลไม่พอ — ต้องเห็นสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็น”

คือประโยคที่สะท้อนหัวใจของ Smart Procurement ได้อย่างชัดเจน

★ ปลดล็อกพลังจัดซื้อ! ใช้ AI พยากรณ์ราคา ลดความผันผวน ของต้นทุน

การรับมือกับต้นทุนที่ผันผวน ถือเป็นความท้าทายอันดับต้น ๆ ของฝ่ายจัดซื้อ Session นี้ได้พิสูจน์ให้เห็นว่า AI ไม่ใช่เรื่องไกลตัวอีกต่อไป แต่เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้นักจัดซื้อสามารถตัดสินใจได้อย่างเฉียบคมและรวดเร็วยิ่งขึ้น

ผู้เข้าร่วมได้รับมุมมองใหม่ในการเปลี่ยนข้อมูลจำนวนมาก ให้กลายเป็น Insight ที่สามารถนำไปต่อยอดเป็นกลยุทธ์ และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันให้กับองค์กรได้จริง

★ เนื้อหาสาระสำคัญ (Key Takeaways) หัวใจคือ “Prompt” ที่ทรงพลัง

การจะดึงศักยภาพสูงสุดของ AI ออกมาได้ั้น เริ่มต้นจากการเขียนคำสั่ง (Prompt) ที่มีคุณภาพ ซึ่งต้องประกอบด้วย 5 ส่วนหลัก ได้แก่

- **Role** กำหนดให้ AI เป็นผู้เชี่ยวชาญ
- **Context** อธิบายเป้าหมายและสถานการณ์
- **Data** ป้อนข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์
- **Specific Question** ตั้งคำถามอย่างเฉพาะเจาะจง
- **Output Format** กำหนดรูปแบบของผลลัพธ์ที่ต้องการ

Prompt ที่ดี จะช่วยให้ได้ข้อมูลเชิงลึกที่แม่นยำและนำไปใช้งานต่อได้จริง

★ ผสานพลัง Multi-AI เพื่อการวิเคราะห์เชิงลึก

Session นี้ได้เผยกลยุทธ์การใช้ AI หลายประเภททำงานร่วมกัน โดยเริ่มจาก AI for Research เช่น Perplexity เพื่อรวบรวมงานวิจัย และข้อมูลจากทั่วโลกจากนั้นนำข้อมูลที่ได้ส่งต่อให้ AI for Forecasting เช่น ChatGPT เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ และสร้างแบบจำลองพยากรณ์ราคาที่มีความแม่นยำสูง

★ พิสูจน์ความแม่นยำด้วย Machine Learning

ก่อนนำแบบจำลองไปใช้งานจริง มีการทดสอบโมเดลพยากรณ์หลายรูปแบบ เช่น Linear Regression และ ARIMA เพื่อเปรียบเทียบค่าความคลาดเคลื่อน (MAPE) กรณีศึกษาที่พบว่า Linear Regression ให้ผลลัพธ์แม่นยำที่สุด โดยมีค่า MAPE เพียง 3.44 % และสร้างความเชื่อมั่นในการวิเคราะห์ได้มากกว่า 90 %

★ กลยุทธ์ “ซื้อสวนเทรนด์” จาก Insight ของ AI

หนึ่งใน Insight ที่น่าสนใจที่สุด คือความสัมพันธ์ระหว่าง ราคาถ่านหิน กับ ราคากะลาปาล์ม AI จึงแนะนำแนวคิด Counter-Trend Procurement หรือ “การซื้อสวนเทรนด์” โดยเข้าซื้อกะลาปาล์มล่วงหน้าในช่วงที่ราคาถ่านหินเริ่มปรับตัวสูงขึ้น แต่ตลาดยังไม่รับรู้ข้อมูลอย่างเต็มที่ ซึ่งช่วยให้องค์กรสามารถชิงความได้เปรียบด้านต้นทุนที่ต่ำได้อย่างมีนัยสำคัญ

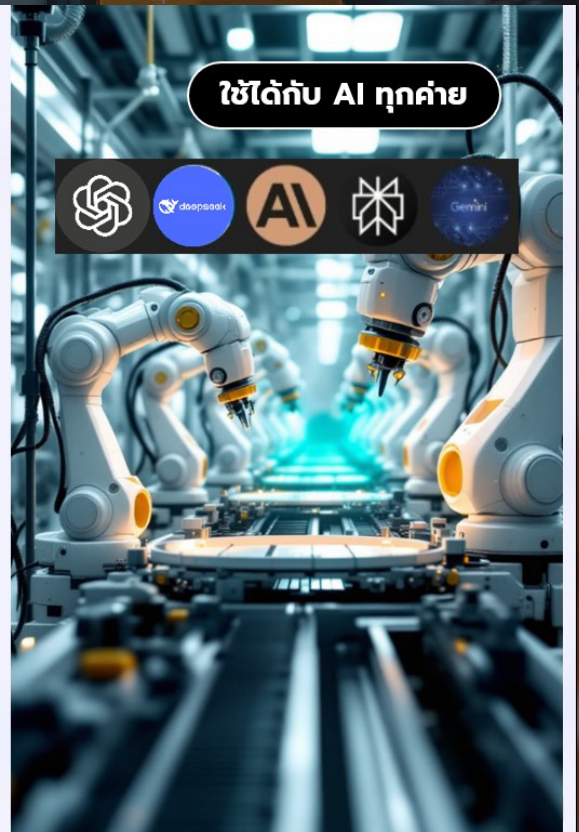
10 Prompts เด็ด

ช่วยเพิ่ม **Productivity** ให้งานของคุณ

แก้ไขคำสั่งผิดพลาดน้อยให้เข้ากับธุรกิจของเรา

1. “วิเคราะห์สภาพตลาดปัจจุบันของอุตสาหกรรม [ชื่ออุตสาหกรรม] พร้อมระบุโอกาสและความท้าทายที่ธุรกิจนี้กำลังเผชิญ”
2. “สร้างแผนการ**วิเคราะห์คู่แข่ง**สำหรับธุรกิจ [ชื่อธุรกิจ] โดยระบุหัวข้อสำคัญที่ควรวิเคราะห์และวิธีการเก็บข้อมูล”
3. “สร้างแบบสอบถามสำรวจ**ความต้องการของลูกค้า**สำหรับธุรกิจ [ประเภทธุรกิจ] เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการใหม่”
4. “วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (**SWOT Analysis**) สำหรับ [ชื่อธุรกิจ] พร้อมเสนอแนะกลยุทธ์ที่เหมาะสม”
5. “สร้างแผนการพัฒนา**ทรัพยากรบุคคล**สำหรับ [ชื่อองค์กร] เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความพึงพอใจของพนักงาน”
6. “วิเคราะห์**แนวโน้มเทคโนโลยี**ที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ [ประเภทธุรกิจ] ในอีก 5 ปีข้างหน้า พร้อมเสนอแนะการปรับตัว”
7. “สร้างแผนการ**พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่**สำหรับ [ชื่อบริษัท] โดยอธิบายขั้นตอนตั้งแต่การคิดค้นไอเดียจนถึงการทดสอบตลาด”
8. “วิเคราะห์**พฤติกรรมผู้บริโภค**ในกลุ่มเป้าหมายของ [ชื่อแบรนด์] และเสนอแนะกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดที่เหมาะสม”
9. “สร้างแผนการ**จัดการด้านการเงิน**สำหรับ [ชื่อธุรกิจ] รวมถึงการพยากรณ์รายได้ การควบคุมค่าใช้จ่าย และการบริหารกระแสเงินสด”
10. “เขียนแผนการสร้างคามยั่งยืนทางธุรกิจสำหรับ [ชื่อองค์กร] โดยคำนึงถึง**มิติด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG)**”

ใช้ได้กับ AI ทุกค่าย



บทสรุป

การนำ AI และการวิเคราะห์ข้อมูลมาปรับใช้ เป็นกุญแจสำคัญในการเปลี่ยนบทบาทของฝ่ายจัดซื้อ จากหน่วยงานสนับสนุนที่ทำงานเชิงรับ (Reactive) ไปสู่การเป็นหน่วยงานเชิงกลยุทธ์ (Proactive) ที่สามารถขับเคลื่อนการลดต้นทุน สร้างความยั่งยืน และผลักดันการเติบโตของธุรกิจได้อย่างแท้จริง

Session ของคุณพบिता พิสูจน์ให้เห็นว่า “**แค่มีข้อมูลอย่างเดียวไม่พอ แต่ต้องมองเห็นในสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็น**” การใช้ AI เข้ามาช่วยวิเคราะห์และพยากรณ์ราคา จะเปลี่ยนภาพลักษณ์ของงานจัดซื้อ จากผู้ปฏิบัติงานเชิงเอกสาร ไปสู่การเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ ที่องค์กรขาดไม่ได้ สมาคมฯ จะทยอยนำบทสรุปจาก **Session** อื่น ๆ ของ**กิจกรรม KSN** มาแบ่งปันให้สมาชิกได้รับทราบอย่างต่อเนื่อง เพื่อร่วมกันยกระดับองค์ความรู้และวิชาชีพงานจัดซื้อและซัพพลายเชนของเรา

อินทรีน้อย...

Ref. กิจกรรม KSN (Knowledge Sharing Network) date 20 December 2025

