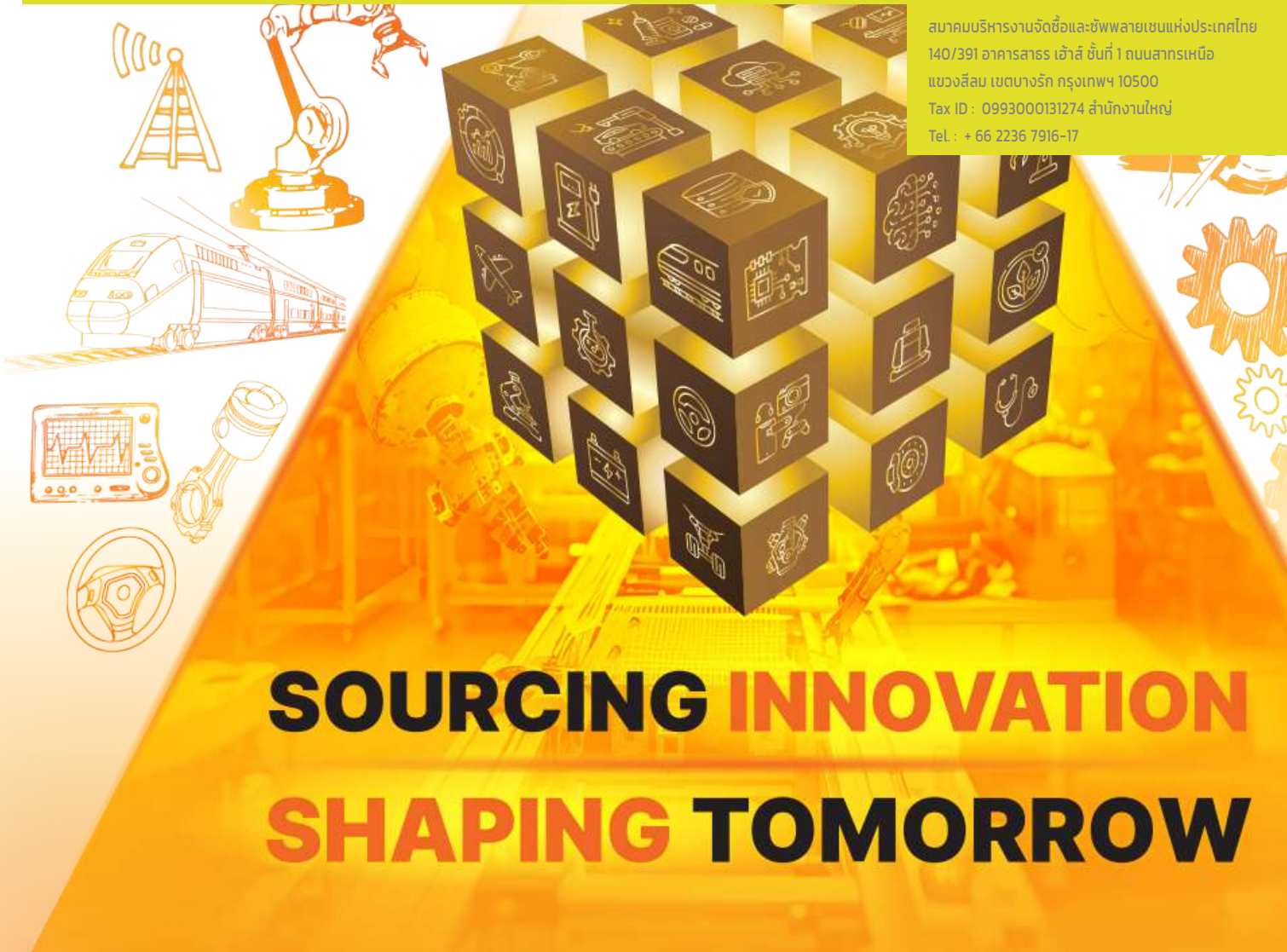




E-NEWSLETTER No. 014

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



SOURCING INNOVATION SHAPING TOMORROW



อาหารสมอง
Food For Thought

รายการอาหารสมอง ครั้งที่ 87 งาน Subcon Thailand

วันที่ 13/5/2026 | เวลา 13:30 – 15:30 น.
ณ ไบเทคบางนา ห้อง MR211 – 213 ชั้น 2

หัวข้อ Sustainable Sourcing: Shaping Tomorrow's Competitiveness Through Green Innovation

CONTENTS

PRESIDENT'S
Talk



Training
Seminar &
04 APRIL
05 MAY



สร้าง DNA ใหม่ให้นักจัดซื้อ
จากผู้ลดต้นทุน ผู้ผู้สร้างคุณค่า

อินเทอร์เน็ต...

PRESIDENT'S Talk



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/>

สวัสดีครับเพื่อนสมาชิกและน้องๆ นักจัดซื้อทุกท่าน

กลับมาพบกันอีกครั้งในพื้นที่แห่งการแบ่งปันความรู้แห่งนี้ ผมชวนทุกคนย้อนกลับไปดูรากฐานที่แท้จริงของงานจัดซื้อ การมีรากฐานที่ดีและการมีเครื่องมือที่ทันสมัยอาจยังไม่พอ หากเราขาด "แผนที่นำทาง" ในการยกระดับทักษะไปสู่ขั้นที่สูงกว่า เพราะในโลกการทำงานปัจจุบัน การเรียนรู้ตลอดชีวิต (Lifelong Learning) ไม่ได้เป็นเพียงทางเลือก แต่คือสะพานที่จะพาเราข้ามผ่านขีดจำกัดเดิมๆ ไปสู่การเป็นมืออาชีพที่ได้รับการยอมรับในระดับสากล วันนี้ผมจึงอยากชวนทุกคนมาเติมเต็มจิ๊กซอว์ชิ้นสำคัญที่จะเปลี่ยนนิยามการทำงานของน้องๆ ไปตลอดกาลครับ

เมื่อโลกเปลี่ยน "ความรู้เดิม" จึงอาจไม่ใช่คำตอบของวันพรุ่งนี้

ในฐานะที่ผมคลุกคลีอยู่ในวงการซัพพลายเชนมานาน ผมเห็นความจริงข้อหนึ่งว่า นักจัดซื้อไทยส่วนใหญ่ต้องเรียนรู้แบบ "ลองผิดลองถูก" (Trial and Error) กันมาตลอดโดยไม่มีมาตรฐานรองรับที่ชัดเจน แต่วันนี้โลกธุรกิจเปลี่ยนไปมากครับ ทั้งความผันผวนของภูมิรัฐศาสตร์ ความเปราะบางของซัพพลายเชน และความคาดหวังเรื่อง Green Procurement หรือการจัดซื้อสีเขียว ที่เน้นความยั่งยืน

บทบาทของพวกเราจึงต้องเปลี่ยนจากการเป็นเพียง "คนหาของราคาถูก" ไปสู่การเป็น "พันธมิตรสำคัญของกลยุทธ์องค์กร" ที่ต้องมองภาพรวมให้ออก นี่คือที่มาที่ผมตั้งใจผลักดันหลักสูตร Adv. C.P.S. โดยเราใช้มาตรฐาน PAS (Program Accreditation Standard) ซึ่งเป็นโครงสร้างการประกันคุณภาพการเรียนรู้ที่เข้มงวดตามมาตรฐานสากลของ IFPSM มาเป็นตัวกำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าหลักสูตรนี้มีเนื้อหาที่ครบถ้วนและมีชั่วโมงการเรียนรู้ไม่น้อยกว่า 150 ชั่วโมง ซึ่งเป็นบรรทัดฐานสำคัญที่นักจัดซื้อระดับสากลต้องมี

เจาะลึกความเข้มข้นของ Adv. C.P.S.: มากกว่าทฤษฎี คือ "มิติการทำงานที่ลุ่มลึก"

คำว่า "Advanced" ในมุมมองของผม ไม่ใช่แค่การเรียนรู้ให้ยากขึ้น แต่คือการเปลี่ยนมุมมองให้กว้างและไกลกว่าเดิม ผ่าน 3 หมวดวิชาที่จะ พลิกมิติการทำงานของน้องๆ ให้เป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง:

- มิติการบริหารงานจัดซื้อระหว่างประเทศ: เราจะเปลี่ยนภาพการสั่งซื้อของจากต่างประเทศที่ยุ่งยาก ให้กลายเป็นการจัดการความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์ ตั้งแต่การร่างสัญญาจัดซื้อที่รัดกุม การเข้าใจพิธีการศุลกากรนำเข้าอย่างถ่องแท้ ไปจนถึงการบริหารประกันภัยสินค้าทางทะเล เพื่อให้ทุกติลระดับโลกขององค์กร ปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด
- มิติการบริหารการปฏิบัติการในซัพพลายเชน: แทนที่จะรอสิ่งของตามใบสั่งงานเพียงอย่างเดียว น้องๆ จะได้เรียนรู้ถึงหัวใจของการผลิต ทั้งการออกแบบกระบวนการผลิต การวางผังโรงงาน (Plant Layout) และการบริหารคุณภาพ ซึ่งจะช่วยให้จัดซื้อเข้าไปเป็น คู่คิดในการเพิ่มผลกำไรและลดความสูญเสีย ให้กับฝ่ายผลิตได้อย่างไร้รอยต่อ

- มิติโลจิสติกส์และความยั่งยืน: ในยุคที่โลกให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม เราจะสอนเรื่อง Sustainability Management ตั้งแต่การบริหารคลังสินค้า กลยุทธ์การกระจายสินค้า ไปจนถึงการบริหารความสัมพันธ์กับพันธมิตร (Supplier Relationship) เพื่อ สร้างภาพลักษณ์ที่แข็งแกร่งและความยั่งยืนให้องค์กร

ความรู้เหล่านี้คือมาตรฐาน International Standard ที่ได้รับการยอมรับกว่า 46 ประเทศทั่วโลก ซึ่งจะทำให้น้องๆ ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีศักดิ์ศรีในฐานะมืออาชีพระดับสากลครับ

จิ๊กซอว์ชิ้นสำคัญ: ก้าวสู่การเป็น Strategic Partner ที่องค์กรงาดไม่ได้

ผมอยากให้น้องๆ ทราบข้อมูลสำคัญอย่างหนึ่งว่า งานจัดซื้อคือหัวใจขององค์กร เพราะเป็นหน่วยงานที่ถือครองงบประมาณสูงถึง 50-80% ของบริษัทเลยนะครับ หากเราแยกจากผู้ปฏิบัติงาน (Tactical) ที่เน้นเพียงงานเอกสาร มาเป็น "คู่มือทางธุรกิจ" (Strategic Partner) ที่วางแผนเชิงกลยุทธ์ได้แม่นยำ เราจะช่วย ลดเวลาการเรียนรู้ของทีม ลดภาระของหัวหน้า และเปลี่ยนผู้จับซื้อให้เป็นหน่วยสร้างกำไร ที่ผู้บริหารยอมรับ

สำหรับน้องๆ ที่ผ่านวุฒิ C.P.S. และมีประสบการณ์ 3 ปี หรือมีวุฒิปริญญาตรีและประสบการณ์ทำงาน 5 ปีขึ้นไป นี่คือโอกาสทองครับ เพราะเมื่อเรียนจบและสอบผ่าน น้องๆ ไม่เพียงแต่จะได้วุฒิปริญญาจากสมาคมฯ เท่านั้น แต่ยังสามารถยื่นขอรับประกาศนียบัตรคุณวุฒิวิชาชีพ (TPQI) สาขาจัดซื้อจัดหา ระดับ 4 ได้อีกด้วย ซึ่งเป็นเครื่องยืนยันความสามารถที่จับต้องได้ในระดับประเทศ

บทสรุปและคำคมปลุกพลัง: เดินไปข้างหน้าด้วยกันในโลกที่ไม่แน่นอน

สุดท้ายนี้ ผมอยากให้เราตระหนักว่า ทักษะที่ทำให้เราสำเร็จในวันนี้ อาจไม่เพียงพอสำหรับความท้าทายในวันพรุ่งนี้ แต่หากเราไม่หยุดพัฒนาและร่วมกัน "ยกระดับวิชาชีพไทยสู่มาตรฐานสากล" ผมมั่นใจว่าเราจะเติบโตไปด้วยกันอย่างมั่นคงในทุกสถานการณ์ครับ

"ความสำเร็จในโลกการจัดซื้อยุคใหม่ ไม่ได้วัดกันที่ใครหาของได้ถูกที่สุด แต่วัดกันที่ใครสามารถบริหารความเสี่ยง และสร้างกำไรที่ยั่งยืนให้องค์กรได้มากที่สุด"

ด้วยความปรารถนาดีและเชื่อมั่นในศักยภาพของน้องๆ ทุกคนครับ

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

โครงการฝึกอบรมและสอบ เพื่อรับวุฒิปริญญาชีพจัดซื้อจัดหามาตรฐานสากล

ความรู้เรื่องการจัดซื้อ

- ✔ บทที่ 1: บทบาทหน้าที่ของงานจัดซื้อและขั้นตอนการจัดซื้อ
- ✔ บทที่ 2: หัวใจและเป้าหมายของงานจัดซื้อ
- ✔ บทที่ 3: การระบุนความต้องการในการจัดซื้อ
- ✔ บทที่ 4: การจัดทำข้อกำหนดคุณสมบัติที่ดี
- ✔ 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 องค์ประกอบการจัดซื้อจัดหา
- ✔ 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



+66 2236 7916
thaibuyer

helpdesk@pscmt.or.th
www.pscmt.or.th

#198



2026

Fri.3/7 – Sat.4/7
Sat.11/7 – Sun.12/7
Fri.17/7 – Sat.18/7
Sun. 2/8

Training On-site

M1: PURCHASING KNOWLEDGE
M2: PURCHASING AND SUPPLY STRATEGY
M3: UNDERSTANDING THE PURCHASING ENVIRONMENT

Exam ON-SITE: M1 + M2 + M3



CERTIFICATE IN PURCHASING AND SUPPLY

โครงการฝึกอบรมและสอบ เพื่อรับวุฒิปริญญาชีพจัดซื้อจัดหามาตรฐานสากล

เดือน กรกฎาคม 2569



ราคาค่าธรรมเนียมและสอบ

ค่าธรรมเนียม / หมวด
ค่าสอบ / หมวด
ค่านั่งสือ / หมวด

	สมาชิกรายปี	สมาชิกตลอดชีพ
ค่าธรรมเนียม / หมวด	5,000.-	4,700.-
ค่าสอบ / หมวด	1,000.-	1,000.-
ค่านั่งสือ / หมวด	500.-	500.-
รวม ค่าสอบ 1 หมวด	6,500.-	6,200.-
รวม ค่าสอบ 3 หมวด	19,500.-	18,600.-

รวม ค่าสอบ 1 หมวด

รวม ค่าสอบ 3 หมวด

- หลักสูตรนี้สำหรับสมาชิกสมาคมฯ เท่านั้น
 - ค่าสมัครสมาชิก รายปี 100 บาท
 - ค่าสมัครสมาชิก ตลอดชีพ 600 บาท

• ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

ติดต่อสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

www.pscmt.or.th helpdesk@pscmt.or.th
66 2236 7916 wijitra@pscmt.or.th

Register Here



✔ ติดต่อสอบถาม เพิ่มเติมได้ที่

@ wijitra@pscmt.or.th +66 2236 7916

@ helpdeak@pscmt.or.th www.pscmt.or.th

Training & Seminar

2026

04 APRIL

- Online**
01 WED ความรู้ด้านกฎหมายในด้านจัดซื้อ 1
Essential Legal knowledge for Procurement # 1
- Online**
22 WED พัฒนาศักยภาพการใช้ภาษาอังกฤษในงานจัดซื้อ 2
English for Purchasing and Supply # 2
- Online**
25 SAT การเจรจาต่อรองในงานจัดซื้ออย่างมืออาชีพ
Negotiation Techniques for Procurement Professionals

05 MAY

- Online**
09 SAT กลยุทธ์การบริหารความเสี่ยงในงานจัดซื้อให้ความเสี่ยงเป็นศูนย์
Risk management in purchasing and supply chains
- Onsite + Online**
15 FRI ความรู้ที่จำเป็นสำหรับนักจัดซื้อมืออาชีพ 1
Essential Knowledge for Procurement Professionals 1
- 16 SAT**
- Onsite + Online**
16 SAT เทคนิคการป้องกันทุจริตในงานจัดซื้อและซัพพลายเชน
How to cut corruption and fraud out off Supply Chains
- Onsite + Online**
21 THU การบริหารความสัมพันธ์และการประเมินผลงานผู้ขาย
Supplier Relationship Management & Evaluation

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

อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมที่ www.pscmt.or.th

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

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



เกณฑ์การประเมินผลสอบ Adv. C.P.S.

ต้องมีคะแนนรวม 180 คะแนน จึงจะได้รับ Cert.

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

ADVANCED

Certificate in Purchasing & Supply

M1: การบริหารงานจัดซื้อระหว่างประเทศ
INTERNATIONAL PROCUREMENT MANAGEMENT

M2: การบริหารการปฏิบัติการในงานซัพพลายเชน
OPERATIONS MANAGEMENT IN SUPPLY CHAIN

M3: การบริหารงานโลจิสติกส์และองค์กรสู่ความยั่งยืน
LOGISTICS AND SUSTAINABILITY MANAGEMENT



Training Calendar #15

หมดเขตรับสมัคร
20/04/2569

2569

M1

M2

M3

TRAINING

09-10/5

06-07/6

04-05/7

EXAM

Sun 24/5

Sun 28/6

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



คุณสมบัติ ของผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ

- 1 ผู้ที่มีวุฒิ **C.P.S.** + **ประสบการณ์ทำงาน** ด้านงานจัดซื้อและซัพพลายเชน \geq **3 ปี**
- 2 **ระดับตำแหน่ง** **ป.ตรี** + **ประสบการณ์** ทำงานอย่างน้อย **5 ปี**

วิธีรับสมัคร

- 1 ดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.pscmt.or.th
- 2 กรอกรายละเอียด แล้วส่งใบสมัครที่ e-mail: helpdesk@pscmt.or.th

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

หมายเหตุ :
ราคา ดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%



Scan QR เพื่ออ่านรายละเอียดเพิ่มเติม >>



ปฏิทินการอบรมและสอบ รุ่นที่ 15

อบรม หมวดวิชาที่ 1	อบรม หมวดวิชาที่ 2	อบรม หมวดวิชาที่ 3						
<table border="1"> <tr> <td>วันเสาร์ 09 พฤษภาคม 2569</td> <td>วันอาทิตย์ 10 พฤษภาคม 2569</td> </tr> </table>	วันเสาร์ 09 พฤษภาคม 2569	วันอาทิตย์ 10 พฤษภาคม 2569	<table border="1"> <tr> <td>วันเสาร์ 06 มิถุนายน 2569</td> <td>วันอาทิตย์ 07 มิถุนายน 2569</td> </tr> </table>	วันเสาร์ 06 มิถุนายน 2569	วันอาทิตย์ 07 มิถุนายน 2569	<table border="1"> <tr> <td>วันเสาร์ 04 กรกฎาคม 2569</td> <td>วันอาทิตย์ 05 กรกฎาคม 2569</td> </tr> </table>	วันเสาร์ 04 กรกฎาคม 2569	วันอาทิตย์ 05 กรกฎาคม 2569
วันเสาร์ 09 พฤษภาคม 2569	วันอาทิตย์ 10 พฤษภาคม 2569							
วันเสาร์ 06 มิถุนายน 2569	วันอาทิตย์ 07 มิถุนายน 2569							
วันเสาร์ 04 กรกฎาคม 2569	วันอาทิตย์ 05 กรกฎาคม 2569							
สอบ หมวดวิชาที่ 1	สอบ หมวดวิชาที่ 2	สอบ หมวดวิชาที่ 3						
<table border="1"> <tr> <td>วันอาทิตย์ 24 พฤษภาคม 2569</td> </tr> </table>	วันอาทิตย์ 24 พฤษภาคม 2569	<table border="1"> <tr> <td>วันอาทิตย์ 28 มิถุนายน 2569</td> </tr> </table>	วันอาทิตย์ 28 มิถุนายน 2569	<table border="1"> <tr> <td>วันอาทิตย์ 26 กรกฎาคม 2569</td> </tr> </table>	วันอาทิตย์ 26 กรกฎาคม 2569			
วันอาทิตย์ 24 พฤษภาคม 2569								
วันอาทิตย์ 28 มิถุนายน 2569								
วันอาทิตย์ 26 กรกฎาคม 2569								

หมายเหตุ: วัน/จำนวนวันอบรม
อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

ติดต่อสอบถาม เพิ่มเติมได้ที่

helpdeak@pscmt.or.th

+66 2236 7916 - 17

www.pscmt.or.th


13 • 16 MAY 2026

BITEC Bangkok, Thailand

**SOURCING INNOVATION
SHAPING TOMORROW**

อาหารสมอง
Food For Thought

#87

 สมาคมบริหารงานจัดซื้อและซัพพลายเชนแห่งประเทศไทย
ขอเรียนเชิญสมาชิก และผู้สนใจเข้าร่วมฟังสัมมนาฟรี
ในงาน **SUBCON THAILAND 2026**

 วันพุธที่ 13 พฤษภาคม 2569
เวลา 13:30 – 15:30 น.

ไบเทค บางนา
**“ SUSTAINABLE SOURCING:
SHAPING TOMORROW’S
COMPETITIVENESS
THROUGH GREEN INNOVATION ”**
**การจัดหาย่างยั่งยืน:
สร้างขีดความสามารถแห่งอนาคต
ด้วยนวัตกรรมสีเขียว**
พศ.ดร.คณิ พันธรัักษ์ , ADV. C.P.S.

 อาจารย์ประจำ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์


สร้าง DNA ใหม่ให้นักจัดซื้อ จากผู้ลดต้นทุน สู่ผู้สร้างคุณค่า

ต่อจาก บทความที่แล้ว ใน E-Newsletter ฉบับที่ 13 ที่สรุปเนื้อหาการบรรยายซึ่งสะท้อนให้เห็นความท้าทายของงาน Indirect Procurement ที่มีความหลากหลายสูงและมีต้นทุนแฝงจำนวนมากขององค์กร ไปแล้วนั้น

ในบทความนี้ เราจะชวนไปสำรวจการปรับเปลี่ยนทิศทางความคิด (Mindset) กับบทบรรยายของ คุณเสวตพิมล ที่เน้นย้ำว่าโลกธุรกิจที่ผันผวนต้องการนักจัดซื้อที่มี DNA ใหม่ และชี้ให้เห็นความแตกต่างระหว่างการจัดซื้อแบบดั้งเดิมที่มุ่งเน้นเพียง "ราคาต่อหน่วย" กับการจัดซื้อสมัยใหม่ที่มุ่งสร้าง "คุณค่า" ใน 4 มิติหลัก ได้แก่ การบริหารความเสี่ยง, การสร้างความยั่งยืนขององค์กร, การสร้างรายได้ และ การเพิ่มความเร็วในการเข้าสู่ตลาด

ประเด็นที่ชวนคิดและวิเคราะห์คือ "ภูเขาน้ำแข็งแห่งการจัดซื้อจัดหา" ที่จะทำให้องค์กรเห็นสิ่งที่คนอื่นมองไม่เห็น และเปลี่ยนบทบาทจากคนเบื้องหลังสู่การเป็น Strategic Business Partner ที่มีความสำคัญสำหรับองค์กรอย่างมาก

มันเป็นการเปลี่ยน Why... แทนที่เราจะถามว่า "ทำไมถึงให้เราซื้อถูกลง" เป็น "เราจะสร้างคุณค่ากับมันได้อย่างไร" สร้าง DNA ใหม่ให้นักจัดซื้อ – จากผู้ลดต้นทุนสู่ผู้สร้างคุณค่า: คุณเสวตพิมล เกาทิน (ดีที) ผู้เข้าอบรม หลักสูตร Adv Adv. C.P.S. รุ่นที่ 13 Category Manager (Energy) บริษัท ปูนซิเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน)

คุณดีที ชวนให้เราคิดว่า หยุคเป็นแค่คนต่อราคา! ชวนสร้าง DNA ใหม่ให้นักจัดซื้อ สู่การเป็น ผู้สร้างคุณค่า ช่วยองค์กรในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความสำเร็จ

ถ้าคุณยังมองว่าหน้าที่หลักของฝ่ายจัดซื้อจัดหาคือการ "ลดต้นทุน" Session นี้จะท้าทายมุมมองเดิมๆ และจุดประกายให้คุณเห็นว่า เพียงแค่เปลี่ยนวิธีคิดและปรับเปลี่ยนเป้าหมาย นักจัดซื้อก็สามารถยกระดับบทบาทของตนเอง จากผู้ควบคุมค่าใช้จ่ายให้กลายเป็นผู้สร้างคุณค่าเชิงกลยุทธ์ ที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของทั้งองค์กร สมาคมฯ ได้สรุปประเด็นสำคัญๆ ดังนี้ครับ

เปลี่ยนวิธีคิด จาก "ลดต้นทุน" สู่ "สร้างคุณค่า": มุมมองแบบเก่าจะมุ่งเน้นที่ ราคาต่อหน่วย (Unit Price) ในขณะที่มุมมองใหม่จะให้ความสำคัญกับการสร้างรายได้ โดยโฟกัสที่ ต้นทุนโดยรวม (TCO) และเปลี่ยนบทบาทตัวเองให้เป็น Business Partner ที่ทำงานร่วมกับทุกฝ่ายเพื่อเป้าหมายเดียวกัน

การสร้างคุณค่า: นักจัดซื้อสามารถสร้างคุณค่าได้มากกว่าการลดราคา ผ่าน 4 มิติหลัก ได้แก่

1. การบริหารความเสี่ยง (Risk Management) เพื่อสร้างความมั่นคงให้ซัพพลายเชน
2. การสร้างความยั่งยืน (Sustainability-ESG) เพื่อสร้างแบรนด์ และตอบโต้ภัยแทรกของตลาด
3. การสร้างรายได้ (Revenue Generation) ผ่านการร่วมมือกับซัพพลายเออร์เพื่อสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ
4. การเพิ่มความเร็วในการเข้าสู่ตลาด (Speed to Market)



ตัวอย่างจากบริษัทระดับโลก: Apple ร่วมมือกับซัพพลายเออร์อย่าง Corning เพื่อพัฒนานวัตกรรมกระจก Gorilla Glass ซึ่งสร้างจุดเด่นที่แตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ หรือ Tesla ที่ตัดสินใจตั้งโรงงานใกล้เคียงลิเทียมในประเทศจีนเพื่อสร้างความยืดหยุ่นและเข้าถึงวัตถุดิบหลักได้รวดเร็วขึ้น ซึ่งล้วนเป็นกลยุทธ์ที่ขับเคลื่อนโดยฝ่ายจัดซื้อจัดหาขององค์กร

จะเริ่มต้นอย่างไร? 3 แนวทางที่เป็นรูปธรรมในการเริ่มต้นสร้างคุณค่า คือ 1. ความยั่งยืน (ESG) โดยนำปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมมาพิจารณาในขบวนการจัดซื้อจัดหา 2. การทรานส์ฟอร์มด้วยดิจิทัล (Digital Transformation) โดยนำเทคโนโลยีมาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจที่ดีขึ้น และ 3. การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Partner) โดยเข้าไปมีส่วนร่วมในโครงการต่างๆ ขององค์กรตั้งแต่ขั้นตอนเริ่มต้น

unสรุป
การเปลี่ยนมุมมองจากการเป็น "ผู้ลดต้นทุน" ไปสู่ "ผู้สร้างคุณค่า" ไม่เพียงแต่จะเพิ่มมูลค่ามหาศาลให้กับองค์กร แต่ยังเป็นการยกระดับคุณค่าและบทบาทของนักจัดซื้อให้กลายเป็นส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความสำเร็จขององค์กร

จุดเริ่มต้นของการเป็นนักจัดซื้อยุคใหม่คือการเลิกถามว่า "ทำไมถึงให้เราซื้อถูกลง" แล้วเริ่มถามว่า "เราจะสร้างคุณค่ากับมันได้อย่างไร" การก้าวข้ามกับดักการลดต้นทุนสู่การเป็น Strategic Business Partner จะช่วยให้คุณพร้อมรับมือกับความผันผวนของโลกได้ดีกว่าที่เคย

อันที่จริง...