

# เสาหลักสำคัญในกระบวนการจัดซื้อ

## (Essential Procurement Pillar)

### วิทยากร: อาจารย์สมเกียรติ เอื้อพิริยะสกุล

PTT MCC Biochem Co., Ltd. โรงงานผลิตพลาสติกชีวภาพ, Thai Kansai Paint Co., Ltd. ผู้ผลิตสีตราพัด,  
Bliss-Tel Public Co., Ltd. ผู้นำเข้าและจำหน่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม, Kohler Co., Ltd. จำหน่ายสุขภัณฑ์

26 มกราคม 2561

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

#### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันการจัดซื้อจัดจ้างเป็นกิจกรรมที่สำคัญเป็นลำดับต้น ๆ ที่ผู้บริหารของทุกองค์กรให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นจุดยุทธศาสตร์ในการช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้กับองค์กร ซึ่งการบริหารการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลนั้นจะขึ้นอยู่กับ **3 ปัจจัยที่สำคัญ** คือ ปัจจัยด้านกลยุทธ์ในการจัดซื้อ เนื่องจากองค์กรมีการจัดซื้อสินค้ามากมายหลายประเภท ขณะเดียวกันองค์กรเองก็มีทรัพยากรที่จำกัดทั้งเวลา งบประมาณและกำลังคน จึงควรทำการวิเคราะห์ลักษณะของสินค้าที่กำลังดำเนินการจัดซื้อว่ามีความสำคัญมากน้อยเพียงใดทั้งในแง่ค่าใช้จ่ายและความเสี่ยง ก่อนกำหนดแนวทางกลยุทธ์การจัดซื้อสินค้าแต่ละประเภทผ่านแนวคิด Supply Position Model นอกจากนี้แล้วองค์กรจำเป็นต้องวิเคราะห์ว่าผู้ค้า (Supplier) ที่องค์กรติดต่อซื้อขายสินค้าหรือบริการมององค์กรอย่างไร โดยอาศัยหลักการ Supplier Perception Model ซึ่งหากองค์กรเราเข้าใจในสองส่วนนี้แล้ว องค์กรจะสามารถวางแผนการจัดซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลกว่าที่ผ่านมา **ปัจจัยที่สอง คือ** การเข้าใจถึงหลักเกณฑ์ และ เครื่องมือที่ใช้คัดกรองผู้ค้าที่มีคุณภาพทั้งในแง่ของคุณภาพสินค้า ความเหมาะสมของต้นทุน และการบริการหลังการขาย เพื่อให้คุณภาพสินค้าขององค์กรดีมีคุณภาพและส่งเสริมความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาด **ปัจจัยสุดท้าย คือ** การกำหนดหลักเกณฑ์และขั้นตอนการจัดซื้อที่มีความชัดเจน ครบคลุม และสามารถปฏิบัติได้ เพื่อเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานและความโปร่งใสต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่าง ๆ ในกระบวนการจัดซื้อ โดยการยกตัวอย่างวิธีการเขียนข้อกำหนดจัดซื้อ อำนาจดำเนินการ (Authority Table) การเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference – TOR) ที่เหมาะสมและไม่เหมาะสม เพื่อเป็นแนวทางนำไปประยุกต์ใช้

#### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าร่วมสัมมนาสามารถเข้าใจการจำแนกสินค้าในองค์กรออกเป็นประเภท และเข้าใจหลักการวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อสินค้าในแต่รายการผ่านหลัก Supply Positioning Model รวมทั้งเข้าใจมุมมองของผู้ค้าที่มีต่อองค์กร ผ่านหลัก Supplier Perception Model.
2. ผู้เข้าร่วมการสัมมนาสามารถเข้าใจหลักการคัดเลือกผู้ค้า รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า เพื่อให้การคัดเลือกผู้ค้าเป็นไปอย่างโปร่งใส และเป็นรูปธรรม
3. ผู้เข้าร่วมสัมมนาเข้าใจถึงวิธีการออกแบบและเขียนข้อกำหนดสำหรับใช้ในกระบวนการจัดซื้อ

#### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

##### Part 1: Strategic Procurement (2 hours)

1. หลักการของ Supply Positioning Model (พร้อม Workshop)
  - การวิเคราะห์ปริมาณสั่งซื้อ Spend Analysis
  - การวิเคราะห์ความเสี่ยงของสินค้าหรือบริการ Supply Risk Analysis
  - กลยุทธ์การจัดซื้อสำหรับสินค้าประเภทต่าง ๆ ตามหลัก Supply Positioning Model
2. หลักการของ Supplier Perception Model / Supplier Perception Model Concept

##### Part 2: Criteria and Tools for Supplier Selection (2 hours)

3. หลักเกณฑ์สำคัญ ๆ ในการคัดเลือกผู้ค้าที่นักจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงทุกครั้งที่เวลาจัดซื้อสินค้าและบริการ
  - ตัวอย่างการคำนวณเปรียบเทียบว่าซื้อหรือเช่า ผ่านหลักคิดต้นทุนรวม (Total Cost of Ownership – TCO)
  - ตัวอย่างการวิเคราะห์ราคา



4. เครื่องมือที่ใช้ในการคัดเลือกผู้ค้า (พร้อม Workshop)
  - หลักการ Weighted Average Method
  - หลักการ Analytical Hierarchy Process (AHP)

### Part 3: Procurement Regulation Design (2 hours)

5. ระเบียบการจัดซื้อ และ ข้อกำหนดการจัดซื้อ Principle of Procurement and Procurement Regulation
6. ความจำเป็นของระเบียบการจัดซื้อ และ ข้อกำหนดการจัดซื้อ Necessary of Principle of Procurement and Procurement Regulation
7. ความสัมพันธ์ระหว่างระเบียบการจัดซื้อ และ ข้อกำหนดการจัดซื้อ Relationship between Principle of Procurement and Procurement Regulation
8. หลักการเขียนระเบียบการจัดซื้อ และ ข้อกำหนดการจัดซื้อ How to write Principle of Procurement and Procurement Regulation
9. หัวข้อที่จำเป็นต้องมีในข้อกำหนดการจัดซื้อ Content of Procurement Regulation
10. วิธีการกำหนดอำนาจดำเนินการ (Authority Table) สำหรับการการจัดซื้อ How to define Authority Table on Procurement
11. ตัวอย่างระเบียบการจัดซื้อ และ ข้อกำหนดการจัดซื้อ Example : Principle of Procurement and Procurement Regulation
12. หลักการเขียนข้อกำหนดงาน (Term of Reference – TOR) How to write Term of Reference

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 26 มกราคม 2561					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 12 มกราคม 2561 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	102.00	3,536.00	3,638.00

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซี จำกัด  
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิท แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

HIPO Training and Consultancy Co., Ltd.  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipottraining.co.th](http://www.hipottraining.co.th)  
E-mail: [hipottraining@gmail.com](mailto:hipottraining@gmail.com)  
ID Line: hipottraining  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOTtraining](http://www.facebook.com/HIPOTtraining)

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ทักษะเฉพาะทาง, จัดซื้อ, กระบวนการ, ข้อกำหนด, ผู้ค้า